PLATİN

YIL 18 • ARALIK 2016

www.platinonline.com

Oya Yalıman / oya.yaliman@platinonline.com

2016'YA VEDA EDERKEN…

Tüm Türkiye olarak hep birlikte çok zor bir yıl geçirdik. Yaşananları tekrar etmeyeceğim ama 2017'ye girmeye hazırlandığımız şu günlerde umutlu olmak ve çok çalışmak zorunda olduğumuzun altını çizeceğim. Biz, yılın son sayısını hazırlarken her ay olduğu gibi bu ay da büyük bir özenle ve çok çalıştık. Yepyeni başarı öyküleri, iş modelleri, yatırım fırsatları, pazarlama trendleri, gelecek öngörüleri ve arkeoloji keşifleri hazırladık sizler için…

Kapak konuğumuz bugüne kadar medyada çok sık görmediğiniz ama gelecek yıllarda sigorta sektöründe yapacağı açılımlarla çok duyacağınız bir isim olan Nihat Kırmızı…

Nihat Kırmızı, 2013 yılında kurulan, 2014'ün ilk çeyreğinde de faaliyetlerine başlayan Doğa Sigorta'nın CEO'luk koltuğunda oturuyor. Sektöre girmeden önce derslerine oldukça iyi çalıştıklarını belirten Kırmızı, sigortacılık alanında fırsatları tespit ettiklerini ve müşterilerin taleplerini analiz ettiklerini söylerken, İstanbul'un da bir finans merkezi olma beklentilerine paralel olarak sigortacılığa farklı bir yaklaşım getirmek için sektöre girdiklerini kaydediyor. Yüzde 80'ine yakınının yabancı sermayenin elinde bulunduğu Türk sigorta sektöründe yüzde 100 Türk sermayesi olmasıyla da dikkatleri üzerine çeken Doğa Sigorta, özellikle hizmet anlamında rakiplerinden farklılaşmasıyla öne çıkıyor. Henüz 2.5 yıllık bir şirket olmalarına rağmen toplamda 2 milyonun üzerinde poliçe ürettiklerini dile getiren Nihat Kırmızı, burada özellikle sürdürülebilir kârlılığa vurgu yapıyor. Bu bağlamda sigortacılığın yalnızca poliçe satmaktan ibaret olmadığına dikkat çeken Kırmızı, sektörlerinde sürdürülebilir kârlılık yaratamayan şirketlerin önümüzdeki dönemde varlıklarını devam ettirebilmeleri için kârlılık sorunlarını halletmesi gerektiğini ifade ediyor. Başarılı bir 2016'yı arkasında bırakmaya hazırlanan Doğa Sigorta'da gelecek yıl hedefi ise yüzde 25'ler civarında büyümek… Gelecek yıl da yeni ürünlerle müşterilerinin yanında olacaklarını önemle vurgulayan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı hem sektörün geleceği hem de şirketin yeni planlarını Platin'e anlattı.

Bu ay çok ses getirecek konularımızdan birkaçına daha giriş yazımda değinmek istiyorum. Gıda sektörü araştırmamızda, Türkiye'nin inovatif ürün geliştirme stratejileriyle ve Ar-Ge yatırımlarıyla öne çıkan 20 markasını bulacaksınız. 'Gelecek' dosyamızda ise Türkiye'den 7 önemli fütüristin, 2050 yılının iş dünyasına yönelik tespitleri sizleri çok şaşırtacak…

Değişime ve geleceğe hazır olmanız dileğiyle,

PLATİN
İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ

ISSN 1301-6288

Atatürk Mahallesi Bahariye Cad. No:31
İkitelli - K. Çekmece 34679 İstanbul
Tel: 0212 473 20 00
www.platinonline.com

T MEDYA YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

İcra Kurulu Başkanı
Ahmet Bayraktutar

Oya Yalıman **Yayın Yönetmeni**

Bahar Akgün **Yazı İşleri Müdürü**
Duygu Sayıner **Konular Editörü**
Dalida Özatay **Editör**
Mustafa Gündoğdu **Editör**
Meral Erdoğan **Kreatif Direktör**
Serhan Sürücü **Görsel Yönetmen**
Özkan Özkurt **Renk Ayrımı**

Özkan Demir **Sorumlu Müdür -Yayın Sahibi Temsilcisi**

REKLAM GRUBU
Yasemin Gebeş **Reklam Grup Başkanı**
Ebru Yavuz **Dergiler Grup Başkan Yardımcısı**
Eda Yendi **Reklam Satış Direktörü**
Levent Çolak **Reklam Satış Koordinatörü**
Cem Menderes Demiral **Bölgeler Reklam Genel Müdür Yardımcısı**
Sinan Büyükkılıç **Rezervasyon Müdürü**
rezervasyon@tmreklam.net
Tel: 0212 449 30 50

BASKI
İhlas Gazetecilik A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi
İhlas Plaza No:11 A/41
Yenibosna-Bahçelievler/İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Yaygın süreli yayındır.

Dergide yayınlanan yazı ve fotoğrafların tüm hakları
T Medya Yatırım Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ne aittir.
İzin alınmaksızın kısmen ya da tümüyle kullanılamaz.

Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.
tarafından dağıtılmaktadır.

FIPP
International Federation of the Periodical Press (FIPP)
Platin Dergisi, FIPP
(The International Federation
of the Periodical Press) üyesidir.

36 TREND
Brand Week Istanbul'da önemli analizlerde bulunan J. Walter Thopmson Intelligence Trend Tahminleri Direktörü Shepherd Laughlin'den 2017'ye dair trend kodları…

40 GÜNCEL
Donald Trump'ın ABD Başkanı seçilmesi sonrasında hem Türkiye'yi hem de yatırımcıları nasıl bir ortam bekliyor olacak?

50 BANKACILIK
Volatilitenin hissedildiği ortamda 'danışman bankacılık' vurgusu yapılan KOBİ ve esnaf bankacılığında büyüme devam ediyor…

66 İNSAN KAYNAKLARI
Kadınların çocuk sahibi olduktan sonra iş hayatına devam ederken istihdamdan kopmaması adına 'anne dostu şirketler', kadın çalışanlarına özel olanaklar sunuyor…

86 SEKTÖR
Türkiye'nin önde gelen gıda ve içecek şirketlerinin inovatif ürün geliştirme stratejileri…

116 INFO
Üçüncü çeyrek sonunda Türkiye'de 935 binin üzerinde konut satışı yapılırken satışların, geçen yılın eş döneminin üstüne çıktığı görülüyor…

138 GELECEK
Fütüristler Derneği'nin yedi önemli ismi, geleceğin iş dünyasını ve dönüşecek sektörleri Platin için analiz etti…

158 SATIŞ
Türkiye ve dünyada her geçen gün büyümeye devam eden doğrudan satış sektörünün kadınlara yönelik sağladığı avantajlar…

168 NEWLOOK
Yılbaşı alışverişinizde, Platin'in sizler için seçtikleri…

176 ARKEOLOJİ
Patara Antik Kenti kazıları, Türkiye İş Bankası'yla birlikte yeniden canlanıyor…

56 KAPAK
SEKTÖRÜNÜN GENÇ OYUNCULARINDAN OLAN DOĞA SİGORTA, KISA SÜREDE SÜRDÜRÜLEBİLİR KÂRLILIĞA ULAŞIRKEN ORTA VADEDE PRİM ÜRETİMİNDE İLK BEŞ ŞİRKETTEN BİRİ OLMAYA HAZIRLANIYOR…

S40

S66

S36

S176

S138

S168

YORUM

Dr. Deniz Gökçe

TÜRKİYE EKONOMİSİ, ÜÇÜNCÜ ÇEYREK SONUNDA NEREDE DURUYOR?

TEMMUZ, AĞUSTOS VE EYLÜL AYLARI, 2016 YILI ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞİNİ OLUŞTURUYOR. EKSİ BÜYÜME YANİ KÜÇÜLME SÖZ KONUSU OLMASA DA TÜM ÖNCÜ GÖSTERGELER, 2016 YILININ İKİNCİ ÇEYREĞİNDE GÖRÜLEN YAVAŞ BÜYÜMENİN, ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE DE DEVAM ETTİĞİNİ GÖSTERİYOR. ÇEYREKTEN ÇEYREĞE BÜYÜME, YÜZDE 0,1 VE YILLIK BÜYÜME İSE YÜZDE 2,6 OLARAK TAHMİN EDİLİYOR

Özel tüketim açısından 2016'nın üçüncü çeyreğinde mevsim ve takvim etkilerinden ayıklanmış öncü göstergeler arasında yüzde 4,5 artışla binek otomobil üretimi, artış gösteren tek kalem oldu. İkinci çeyrekte tüketim malı ithalatı ve de özel tüketim vergisi artış göstermişti. Ancak üçüncü çeyrekte tüketim malı ithalatı yüzde 2,6 ve de özel tüketim vergisi de yüzde 1 oranında azaldı. Kamu tüketimi mal ve hizmet harcamaları, personel giderleri ve de Sosyal Güvenlik Kurumu primlerinden oluşur. 2016 yılı ikinci çeyreğinde kamu tüketimi büyük bir artış göstermişti. Üçüncü çeyrekte kamu tüketimi de hız kesti. Kamu harcamaları, üçüncü çeyrekte çeyreklik bazda yüzde 1,3 azalma sergiledi. Ama bir yıl evveline göre kamu tüketim harcamaları üçüncü çeyrekte yüzde 5,5 oranında büyüdü.

ÖZEL YATIRIMLAR GERİLİYOR

Özel yatırımlar da geriliyor. 2016 yılının üçüncü çeyreğinde artış gösteren ara malı ithalatı ve yatırım malı ithalatı üçüncü çeyrekte yüzde 5,4 ve yüzde 3,4 oranında azaldı. Binek olmayan otomotiv ithalatı da yüzde 3 oranında azaldı. Ara malı ithalatı yıllık bazda 2,9 oranında artarken, yatırım malı ithalatı yıllık bazda da yüzde 0,3 azaldı.

KAMU YATIRIM HARCAMALARINDA AZALMA VAR

Kamu yatırımı harcamaları, 2016'nın ikinci çeyreğinde artmışken ve büyümeye katkı yaparken yüzde 9,2 artmıştı. Üçüncü çeyrekte ise yüzde 18,6 oranında azalmış bulunuyor. Kamu yatırım harcamalarında da bir evvelki yıla bakıldığında ciddi bir azalma var. Yani üçüncü çeyrekte hem özel hem de kamu yatırımları azalıyor.

NET DIŞ TİCARETİN BÜYÜMEYE KATKISI SINIRLI OLACAK

Dış ticarete bakılırsa, 2016 yılı ikinci çeyrekte artan mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış reel ihracat ve reel ithalat endekslerinin, üçüncü çeyrekte sırası ile 3,6 ve yüzde 4,3 oranında azaldığı görülüyor. Üçüncü çeyrekte altın dışı ihracat yüzde 2,4 ve altın dışı ithalat ise yüzde 2 azaldı. Özetle net dış ticaretin büyümeye katkısı sınırlı olacak.

2017'YE YÜZDE 3 BÜYÜME ORANININ BİRAZ ALTINDA BİR HIZLA BAŞLAYACAĞIZ

Sonuçta ağustos ve eylül ayları verileri temmuz ayındaki bazı negatif etkilerin bir kısmını telafi etse de ekonomik büyümenin üçüncü çeyrekte düşük kalmasının önüne geçemiyor. Kesinleşen öncü göstergeler ışığında, GSYİH 2016 üçüncü çeyrek büyümesinin çeyreklik bazda yüzde 0.1 ve yıllık bazda da yüzde 2.6 olacağı tahmin ediliyor. 2016 yılının büyümesinin tamamının artık eldeki verilerle yüzde 3 oranının üzerinde olamayacağı, yüzde 3 büyüme oranının biraz altında bir hızla 2017 yılına başlayacağımız tahmini, oldukça gerçekçi gözüküyor.

Murat Yeşildere / murat.yesildere@platinonline.com

MUTLAK GÜÇ

ORGANİZASYONLARIN ETKİNLİĞİNİ VE YARATICILIĞINI ARTIRMAK İÇİN SANILANIN AKSİNE MERKEZİ KARAR MEKANİZMALARI KURMAK VE GÜCÜ TEK ELDE TOPLAMAK DEĞİL, YARATICILIĞI VE ÜRETKENLİĞİ ARTIRMAK İÇİN 'ORANTILI GÜÇ' PAYLAŞIMINI SAĞLAMAK GEREKİYOR

Lord Acton, "Güç yolsuzluğa sebep olur. Mutlak güç ise mutlaka yolsuzluğa sebep olur" dediğinden bu yana yaklaşık 130 yıl geçti. Gücün ve güç kullanımının, bireylere ve topluluklara etkisini irdeleyen birçok araştırma, deney ve anketin sonuçları, kendisini güçlü hissedenlerin çevrelerindekilere karşı daha az empati gösterdiğini kanıtlıyor. Gücün tanımı da aslında sonucu değiştirmiyor. Sadece fiziksel güç değil, örneğin para ya da varlığa dayalı güç de benzer etki yaratıyor. Finansal varlıkları olan bireylerin basit oyunlarda bile daha çok hile yapmak eğilimine sahip oldukları ortaya koyuluyor. Bir deney sırasında Monopoly oynatılan bireylerden birine, diğer oyunculardan daha fazla 'oyun parası' verilirken, daha çok zar atarak da haksız menfaat elde etmesine izin verilmiş. Sağlanan menfaatlerle oyunu kazanan oyuncunun, zaferini 'hak ederek kazanılmış başarı' olarak algıladığı ve orantısızca kutladığı gözlemlenmiş.

STANFORD HAPİSHANE DENEYİ

Daha da ilginç ve basit bir deneyde, bir odadaki denekler, 'yönetici ve çalışan' olarak etiketlenirken, odaya getirilen yiyecekleri, 'yönetici' olarak etiketlenmiş kişilerin, diğerlerine oranla iki kat daha fazla yeme hakkını kendilerinde buldukları anlaşılmış. Kuşkusuz bu tip deneylerin en bilineni, geçtiğimiz aylarda sinemaya da uyarlanan 'Stanford Hapishane Deneyi'... Philip Zimbardo'nun yarattığı bu deneye katılanlar, gardiyan ve mahkum olarak iki gruba ayrılmış. Stanford Üniversitesi'nde yer alan bir binanın bodrum katı, hapishane olarak tefriş edilerek, dış dünyaya kapatılmış. İki hafta süre ile bu ortamda tutulan 24 deneğin, oynatıldıkları rollere her geçen an, daha da kapılmaları sonucunda gardiyanların acımasızlığı, mahkumların ise isyanı artmış.

ÇÖZÜM ASLINDA BASİT

Kaliforniya Üniversitesi Psikoloji Bölümü profesörlerinden Dacher Keltner, öğrencilerine daha da enteresan bir test ve anket görevi verir. Üniversite etrafındaki kavşaklarda konuşlanan öğrenciler, otomobil sürücülerinin reflekslerini inceler. Keltner'in öğrencilerine verdiği görev, Mercedes marka otomobil kullanan sürücülerin reflekslerinin, diğer otomobil sürücülerinden farklı olup olmadığının ölçülmesiydi. Bu deneyin sonuçları, Kelter için olmasa da bizler için oldukça şaşırtıcı... Zira, Mercedes marka otomobil sürücüleri, yaya geçitlerinde diğer araç sürücülerine göre dörtte bir oranında yavaşlama ve durma refleksi gösterirken, Ford ve Dodge sürücülerinin önüne direksiyon kırma olasılıkları da diğer sürücülerin dört katına kadar varıyor. Bu bulgular, lüks otomobili (örneğin, Mercedes) güçlerinin göstergesi olarak gören otomobil sürücülerinin kurallara uymama olasılığının arttığı hipotezini de doğruluyor. Güce sahip bireylerin iş birliği gerektiren görev ve projelerde sıklıkla etkinliklerini yitirdikleri gözlemleniyor. Yapılan analizlerin sonucunda gücü kullanmayı alışkanlık haline getirmiş bireylerin iş birliği yapmaktan daha çok, 'kimin projede otoriteye sahip olacağı' üzerine tartıştıkları görülüyor. Bu zaman kaybı da bireylerin yaratıcılığını, etkinliğini ve üretkenliğini olumsuz etkiliyor. Keltner'e göre güce tapmayan insanların, 'zihinsel eksikliği' olduğuna inananların sayısı dahi hiç de az değil. Keltner, çok fazla gücün birey için, şirket için, ülke ve ticaret için kötü olduğunun da altını çiziyor. Özetle değişen bir şey yok. Lord Acton'un 130 yıl önce söylediği gibi mutlak güç, yetkinlik ve motivasyondan bağımsız olarak mutlaka yolsuzluğa, kirliliğe sebep oluyor. Organizasyonların etkinliğini ve yaratıcılığını artırmak için sanılanın aksine merkezi karar mekanizmaları kurmak ve gücü tek elde toplamak değil, yaratıcılığı ve üretkenliği artırmak için 'orantılı güç' paylaşımını sağlamak gerekiyor. Aslında çözüm bu kadar basit.

Prof. Dr. Acar Baltaş / abaltas@acarbaltas.com / twitter: @acarbaltas

BASİTLİK ÜZERİNE

DEĞERLER, KARARLAR İÇİN PUSULADIR VE ÇOK SAYIDA DEĞER KARAR VERMEYİ ZORLAŞTIRIR. AYRICA DEĞER ÇALIŞMALARINDA DEĞERLERİN BEDEL ÖDETECEĞİ GERÇEĞİ HEP AKILDA TUTULMALIDIR. BU BEDEL BİREYLER İÇİN KOLAYDAN, HAZZINDAN VE ÇIKARINDAN VAZGEÇMEK; KURUMLAR İÇİN ZAMAN, MALİYET VE KISA YOLDAN BAŞARI TALEBİNDEN VAZGEÇMEK ANLAMINA GELİR. BUNU GÖZ ARDI EDEREK SADECE İYİ GÜNLER DÜŞÜNÜLEREK HAZIRLANAN DEĞERLER DUVARDA YAZILDIĞI YERDE KALIR

İş hayatında başarılı insanların kendilerine kurdukları çeşitli tuzaklar her zaman ilgimi çekmiştir. Bu tuzakların başında 'geçmişte kendilerini başarıya götürmüş özelliklerini mutlak doğru ve her zaman geçerli kabul etmek' gelir. Örneğin, tek başına ve cesaretle risk alarak kurduğu işini büyük bir odaklanma, ayrıntılara gösterdiği özenle ve yorulmadan çalışarak geliştiren bir kişi, kurduğu iş, yüzlerce veya binlerce kişiyi çalıştırır duruma geldiği zaman da aynı tutumunu devam ettirmesinin doğru olduğuna, kutsal kitaba inandığı gibi inanmaya devam eder. Bu özellik; her ayrıntıdan haberdar olmak, her konuda karar verirken konu için önemli olmayan ayrıntılarla ilgili sorular sormak, birlikte çalıştığı kişileri gereksiz yere yormak ve onlarda yetersizlik duygusu yaratmak şeklinde ortaya çıkar. Bu duyguyu sık sık yaşayan yöneticiler zamanla sorumluluk almamaya ve her konuda kararı patronlarına bırakmaya başlayınca, onlara olan güveni kaybetmek ve 'her işi ben yapıyorum' duygusu yaşamak, sürecin sonraki adımlarını oluşturur.

MÜKEMMELLİK=KARMAŞIKLIK

İş hayatındaki her eylemin ve atılan her adımın doğrudan ve dolaylı olarak iş sonucu vermesini beklemek doğru bir yaklaşımdır. Ancak üretim hattındaki somut çıktıları, hizmet alanında anında ve aynı kesinlikte görmek her zaman mümkün olmaz. İnsanların çalışma motivasyonu üzerine en olumlu etki yapan faktörlerin eğitim ve gelişme olduğunu biliyoruz. Kurumun çalışana bu imkanları vermesi doyumu artırır ve kuruma bağlılığı yükseltir ve işlerin 'bir kerede doğru' yapılmasını sağlar ve dolayısıyla verimliliği artırır. Ancak patron her adımın bir sonrakini nasıl etkilediği konusunda sorumlu olan birim yöneticisini sıkıştırmaya başladığında, kurum içinde eğitim etkinlikleri önce büyük ümitlerle başlar, sonra nedensiz olarak aniden kesilir. Çünkü patron eğitimle beklediği iş sonuçları arasındaki ilişkiyi, istediği berraklıkta kuramamıştır. Performans sistemlerinde yıllık hedeflerin önceden belirlenmesi ve izlenmesi verimlilik açısından çok büyük değer taşır. Her şeyi sayılara dökmek, çalışanları çok sayıda fonksiyonel ve yönetsel yetkinlikle değerlendirmeye çalışmak, üstelik bunları çok sayıda alt yetkinlik ve davranışa dönüştürmek, ayrıca bunları seviyelendirmek, bir süre sonra bu değerlendirmeyi yapması beklenen yöneticileri bunaltır. Bu durumda da yönetici konuya inancını kaybeder ve bu süreci kendi başına dert açmayacağına inandığı şekilde yüksek veya orta notlarla geçiştirmeye başlar. Ayrıca kişilik psikolojisi konusunda temel bilgiden yoksun olarak hazırlanan yetkinlik düzenlemeleri, işe yaramayan kaotik bir durum oluşturur. Bir de buna performansın tümüyle bireysel değerlendirilmesi ve ayrıca 'ekip/takım çalışması' beklentisi gibi gariplik ve çelişkileri eklerseniz, çalışanların ve değerlendirmeyi yapacak olanların kafa karışıklığını tahmin edebilirsiniz. Sayısız defa tanık olduğum ve bu yazıyı ilgilendiren en haşmetli/çarpıcı konulardan biri değerler konusudur. Performans sisteminde olduğu gibi masa başına toplanan odak grup üyelerinin ve yöneticilerin her birinin 'bu önemli', 'bu da önemli', 'bu çok önemli' diyerek ekledikleri her değer veya performans göstergesi kayda geçer.

Söylediklerinin önemi ile kendi önemlerini özdeş tutan yöneticileri kırmak istemeyen danışmanlık şirketi de söylenenleri onaylar. Sonuçlar patronun önüne gittiğinde mutlaka onun da ekleyeceği birkaç şey çıkar. Değerler saptanır, değer göstergeleri olan davranışlar ve onların alt davranışları yazıya dökülür ve büyük bir lansmanla duyurularak duvarlara asılır.

Sonra? Sonrası hiç. Patron yine mutsuzdur, çünkü hiç bir şey değişmez ve herkes bildiğini okumaya devam eder. Çünkü değerlerin bedel ödettiği gerçeği bütün süreç boyunca bir kere bile konu olmamıştır.

BASİTLİK YOLCULUĞU

Sanıyorum patronların zihinlerini berraklaşmaya yardımcı olacak kavram 'basitlik'tir. Basitlik dört temel ilkeye dayanır. Vizyon, inovasyon, dizayn ve pazarlama (kurum içinde). Aslında iş hayatı içindeki bütün yöneticiler ve iş sahipleri kavram olarak basitliğe inanırlar. Ancak geçmişten getirdikleri alışkanlıklar, basitliği odak noktalarına almayı engeller. Basitlik kendiliğinden sihirli bir şekilde ortaya çıkmaz, kurum içinde egemen olan kültürün bir sonucu olarak ürünlere, hizmetlere ve yukarda saydığımız insan kaynakları etkinliklerine yansır. Bu basitliği Toyota'nın her türlü sunuşunun bir A3 kağıdına sığacak şekilde düzenlenme zorunluluğunda görebiliriz. Karmaşıklık çalışanları rahatsız eder, müşterilerin de kafasını karıştırır. Kilo vermek ve güzel bir vücuda sahip olmak isteyen birinin kendisine bir diyet ve egzersiz programı hazırlaması gerekir. Örneğin, "Her gün şu kadar kalori alacağım ve kırk dakika egzersiz yapacağım" gibi… Egzersiz programının birinci gününün sonunda aynanın karşısına geçip, görüntüde bir değişiklik beklemek hayal kırıklığı yaratır. Veya 40 dakika yerine on saat egzersiz yapıp aynadaki görüntünün değişmesini beklemek de gerçekçi değildir. Köklü değişiklikler zaman içinde disiplinli uygulama sonucunda gerçekleşir. Disiplin ilkelerde, hedeflerde ve performans ölçütlerinde tutarlılıktır. Bir anlamda oluşturulan ritüellere uyarak hayata yansır. Bu nedenle eğitimlerin arka arkaya yapılıp sonuç beklenmesi anlamsızdır. Beklenen çıktılar yöneticilerin, çalışanların eğitimden kazanmalarını bekledikleri davranışları izlemeleri ve geri bildirim vermeleriyle ve yeni eğitimlerle kazanılmış davranışları pekiştirilmesiyle gerçekleşir. Dünyanın önde gelen birçok şirketi geleneksel performans yönetimini neden terk ettiklerini düşünmek gerekir. Yöneticinin çalışanlarıyla beklenen sonuçlar konusunda yapacağı düzenli görüşmeler, çok daha etkili sonuçlar verir.1 (Sayılarla ölçülmeyen performans yönetim modeli [İnternet]. Uygun erişim: http://www.acarbaltas.com/harvard-business-review-dergisinde-acar-baltas/)

Değerler kararlar için pusuladır ve çok sayıda değer karar vermeyi zorlaştırır. Ayrıca değer çalışmalarında değerlerin bedel ödeteceği gerçeği hep akılda tutulmalıdır. Bu bedel bireyler için kolaydan, hazzından ve çıkarından vazgeçmek; kurumlar için zaman, maliyet ve kısa yoldan başarı talebinden vazgeçmek anlamına gelir. Bunu göz ardı ederek sadece iyi günler düşünülerek hazırlanan değerler duvarda yazıldığı yerde kalır.

KOLAYLAŞTIRIN

Kurum içinde yapılan bir eğitim programlarının işe ve hayata yansıması konusunda beklenen temel bir, iki veya üç davranış/tutum tanımlayın. Bunu kimin izleyeceğini ve geri bildirim vereceğini belirleyin. Patron sadece izleyenleri izlemekle yetinsin. Performans için çok sayıda yetkinlik, alt yetkinlik, seviyelendirilmiş davranış göstergelerinden vaz geçin, kişilik psikolojisi açısında ikisinin bir arada bulunmasının imkansız olduğu gerçek dışı beklentilerden uzak durun. İşiniz için 'olmazsa olmaz üç veya dört temel yetkinliği' iş sonuçlarınızla bağlayın. Böylece yöneticilerinize hayatı kolaylaştırın. Benzer durum değerler için de geçerlidir. Kurum içinde yaşatmaya kararlı olduğunuz üç veya dört değeri, toplantılarda alınan bütün kararlarla ilişkilendirin. Bu değerler için ödediğiniz bedellerin hikayesinin kayda geçmesini ve kuruma yeni katılanlarla paylaşılmasını sağlayın.

SONUÇ

Eğitim çalışmalarından, performans değerlendirme sistemi uygulamalarından ve değerlerden elde edilmek istenen sonuçların kararlılıkla ve düzenli uygulamayla elde edileceğine inanın. Karmaşık sorunların bazılarının kök nedene inmeden de çözülebileceğini aklınızda tutun. Bu konu ilginizi çekerse Stern'in Vietnam'da, kök nedenleri bilgisizlik, hijyen eksikliği ve fakirlik olan çocuklarda yetersiz beslenme sorununu, bu koşulları düzeltmeden iki yıl içinde nasıl çözdüğünü öğrenin.2 Sizi başarılı kılmış olan akıl yürütme biçiminin her zaman geçerli olmayabileceğini kabul edin.

Son söz: Mükemmellik ekleyecek bir şey kalmadığında değil, çıkartacak bir şey kalmadığında elde kalandır.

PERFORMANS SİSTEMLERİNDE YILLIK HEDEFLERİN ÖNCEDEN BELİRLENMESİ VE İZLENMESİ VERİMLİLİK AÇISINDAN ÇOK BÜYÜK DEĞER TAŞIR. HER ŞEYİ SAYILARA DÖKMEK, ÇALIŞANLARI ÇOK SAYIDA FONKSİYONEL VE YÖNETSEL YETKİNLİKLE DEĞERLENDİRMEYE ÇALIŞMAK, ÜSTELİK BUNLARI ÇOK SAYIDA ALT YETKİNLİK VE DAVRANIŞA DÖNÜŞTÜREREK SEVİYELENDİRMEK, BİR SÜRE SONRA BU DEĞERLENDİRMEYİ YAPMASI BEKLENEN YÖNETİCİLERİ BUNALTIR

Kaynak

1. *Acar B. Sayılarla ölçülmeyen performans yönetim modeli. Harvard Business Review Türkiye, Mart 2016: 64-72.*

2. *Positive Deviant [İnternet]. Uygun erişim: http://www.positivedeviance.org/about_pd/Monique%20VIET%20NAM%20CHAPTER%20Oct%2017.pdf*

Selçuk Kiper / selcukkiper@mac.com

MAGIC LEAP

SANAL GERÇEKLİK TEKNOLOJİSİNE YÖNELİK ÇALIŞMALARIYLA SON DÖNEMDE ÖNEMLİ YATIRIMLAR ALARAK İLERLEYEN ABD MERKEZLİ STARTUP MAGIC LEAP, TÜM DÜNYANIN DİKKATİNİ ÇEKMİŞ DURUMDA… G3 FORUM'DA İSE GİRİŞİMCİLERE YÖNELİK TAVSİYELERİ İLE ÖNE ÇIKAN HEPSİBURADA. COM KURUCUSU VE YÖNETİM KURULU BAŞKANI HANZADE DOĞAN BOYNER İSE MÜŞTERİYİ DAİMA MERKEZE KOYARAK İLERLEMEK GEREKTİĞİNİN ALTINI ÇİZİYOR

Son zamanların belki de en çok yatırım alan startup'ı, merkezi ABD'e bulunan Magic Leap. Magic Leap öyle bir sanal gerçeklik teknolojisi üzerinde çalışıyor ki bugüne kadar gördüğümüz teknolojilerin pabucu dama atılabilir. Henüz bu teknolojinin detaylarına ilişkin çok da somut veriler paylaşılmış değil. Ancak geçtiğimiz aylarda Google tarafından Magic Leap'e 500 milyon dolar üzerinde yatırım yapıldığı açıklandı. Bu haber sonrasında dikkatleri daha da üzerine çeken şirket, çalıştığı teknolojiyi resmi web sayfasında yer alan kısa bir video ile tanıtıyor. Magic Leap, kendisini tanımlarken özellikle iki kavramı vurguluyor: 'Dynamic Digitized Lightfield Signal' ve 'Digital Lightfiel'. Bu iki kavram arasında teknolojisini tanımlayan şirket tam olarak nasıl bir ürün sunacağını net olarak açıklamıyor. Bu konu hakkında çeşitli rivayetler bulunuyor. Uzmanlar, bu yeni sanal gerçeklik teknolojisinin bir gözlük yardımıyla retinaya resim yansıtarak görüntü oluşturmak olduğunu belirtiyor. Ancak bu bilgi henüz doğrulanmadı. Artırılmış sanal gerçeklik ve sinematik gerçeklik olarak da tanımlanan bu yeni teknoloji, nesneleri 3 boyutlu olarak görmemizi sağlayacak. Yüksek çözünürlükte gerçekçi sanal görüntüler sağlayacak olan bu teknoloji, belki de sanal gerçekliğin yeni tanımı olacak. Magic Leap'in elle tutulur bir donanım haline dönüşmeden tam bir tanıtımı yapılmayacağı yönünde haberler bulunurken, bu sürecin çok da uzun olmayacağı yine gelen haberler arasında…

BLACK FRIDAY

G3 Forum'un bu seneki ana konuşmacısı Hanzade Doğan Boyner, "Black Friday kampanyası başladığında beklentilerimizden daha fazla, 1 dakikada 3 bin kişinin aynı ürünü istediği, yüksek bir ilgiyle karşı karşıya kaldık. Hepsiburada.com'a gelen bu yoğun ilgiyi tüm ekiplerimiz gün boyunca izledi. 200 kişi ana ofiste müşterilerimizin talepleriyle ilgileniyordu. Depolarda ekipler kampanyaya destek vermek üzere aralıksız çalıştılar. İyi bir işi ancak bu şekilde işini gönülden seven ekipler yaratabilir. Büyük bir heyecanla çalıştık. Bu, bana şunu gösterdi. Hepsiburada.com çalışanları gibi müşterilerimiz de aynı şekilde bize gönül vermiş" dedi. Hanzade Doğan Boyner, "Hepsiburada.com kapsamında aynı pozisyon için bir kadın, bir de erkek başvuruda bulunmuşsa ve eşit katkılar sunacaklarsa kadına öncelik veriyorum. İnsan kaynakları politikalarımız ile annelere doğum izni ve emzirme dönemlerinde olduğu gibi birçok alanda gerekli esneklikleri sağlıyoruz" yorumunda bulundu. Hanzade Doğan Boyner, "3 sene sonra hepsiburada.com'u nasıl görüyorsunuz?" sorusu üzerine "Dağıtım kanalında aynı gün randevulu teslimat, bizden sipariş et, başka noktalardan teslim al şeklinde farklı hizmet çözümleri üzerinde çalışıyoruz. 2017'de buna benzer birçok yeniliği yapıyor olacağız" yanıtını verdi. Hanzade Doğan Boyner, "Girişimcilere ne önerirsiniz?" sorusuna ise "Girişimcilere tavsiyelerde bulunmaktan çok, yapacakları işi kalpten istemelerini söylerim. Girişimcilik tabii ki bir moda ya da akıma uymak olmamalı… İçinizde güçlü bir başarma güdüsü ve vazgeçmeden koşma arzusu olmalı. Engellere takılmadan hiçbir hedefe ulaşmak mümkün olmuyor. Müşteriden başlayın. 'Şunu satacağım' demek yeterli değil. Önce müşterinizi tanımlayın. Müşterinin ihtiyacını anlayıp oradan geriye, sunacağınız değer teklifine gelin. İşi tasarladıktan sonra müşteri gelir demekle olmuyor. Müşteriyi mutlaka merkeze koymak gerekiyor" açıklamasında bulundu. Hanzade Doğan Boyner, alanında dünya devi Amazon'un Türkiye'ye gelmesi halinde bir planlarının olup olmadığı sorusuna ise "Amazon perakendeyi yok ederek büyüyor. Bizim temel farkımız, birleştirici bir yaklaşıma sahip olmamız. Perakendede bizimle çalışan markalara pazar yerimizde satış imkanı ve müşterilerle bağlarını güçlendirecek birçok altyapı ve teknoloji imkanı da sunarak, Türkiye'de birlikte dijital dönüşümü sağlama yolunda adımlar atıyoruz" yorumunda bulundu.

BAKIŞ

Prof. Metin Toprak / İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi
metin.toprak@istanbul.edu.tr

TÜRKİYE YENİDEN KURGULANIRKEN KURUMSAL YÖNETİM

EKONOMİDE, SİYASETTE, DİN-DEVLET İLİŞKİLERİNDE, DEVLET-VATANDAŞ İLİŞKİLERİNDE İYİ YÖNETİM İLKELERİNİ GELİŞTİREN AVRUPA PARLAMENTOSUNUN ALDIĞI TÜRKİYE İLE MÜZAKERELERİN DURDURULMASI KARARIYLA, BU İLKELERİN TÜRKİYE GİBİ GELİŞMEKTE OLAN TOPLUMLARDA YEŞERMESİNİN GEREKLİ OLMADIĞINA KARAR VERMİŞ GÖRÜNÜYOR. BİZ, ÖZGÜN BİR MODEL GELİŞTİRİP İNSANLIĞIN ÖNÜNE KOYABİLİR MİYİZ?

Türkiye, devlet örgütlenme ve işletim modelinde çarpıcı değişikliklere gitme niyetini artık somut adımlarla ortaya koyuyor. Yeni yapı ve işleyiş ile Türkiye'nin beşeri ve ekonomik kalkınmanın hızlanacağı, özerk ve bölgesel rolünün pekişerek artacağı, Avrupa'nın yarım asırlık aşağılamasının son bulacağı öngörülüyor. Peki, farklı yönetim modellerinin, ekonomik ve insani gelişme potansiyeli üzerinde anlamlı bir etkisi var mıdır? Örneğin Amerika, İngiltere, Japonya, Almanya, Kore, İsviçre, Norveç… Her birinin yönetim modeli az çok farklı ama performansları hayli yüksek. 1980'lerde Güney Kore'yi inceleyen ve Türkiye için model olarak sunan çalışmalar yaygındı. Nedeni de, yakın geçmişte Türkiye'nin Güney Kore ile aynı gelişmişlik düzeyinde olmasıydı. Ama nasıl olmuşsa, çeyrek yüzyılda Türkiye epey geride kalmış veya Güney Kore büyük bir atılım gerçekleştirerek ileri ülkeler arasına girmişti.

TÜRKİYE NEYİ ISKALIYOR?

Türkiye ve Güney Kore'nin her ikisi de ithal ikameciliği ve korumacılığı uygulamış ama Türkiye birkaç defa iflas etmişti. Örnekleri artırmak mümkün. Türkiye bir türlü makûs talihini değiştiremiyor. 15 Temmuz darbesine kadar Cumhuriyet döneminin görünürde en istikrarlı ve kararlı dönemi AK Parti dönemiydi. Ama darbe ile anlaşıldı ki, 2012 başından itibaren aslında farklı bağlamlarda darbeler vurulmaya başlanmış, başarılı olamayınca, giderek daha aleni ve şiddetli formatta alternatif planlara geçilmiş. Dünyaya İslam dünyasının en modern İslami grubu olarak lanse edilen 'cemaat'in dış istihbarat örgütlerinin elinde ülkesine tuzak kuran suikastçı bir suç örgütü olduğu anlaşıldı, İslam dünyasının en başarılı ve demokrasiyle en bağdaşık partisi ise büyük yaralar aldı. Oryantalistler, bu durumu İslam'ın siyaset, din ve sivil toplum performansı bakımından fiyaskosu olarak ilan etmede gecikmediler haliyle. İslamın kurumsal ve toplumsal mekanizmalarla uygulama ve yorumunu güncellemesine pek fırsat tanınmıyor.

AVRUPA PARLAMENTOSU'NUN KARARI, FARKLILIKLARIN UYUM İÇİNDE YAŞAMASI TEZİNİN FİYASKOSUDUR

Avrupa Parlamentosu'nun Türkiye ile müzakerelerin geçici olarak dondurulmasına karar vermesi, görmezden gelinecek bir kırılma değildir. İki asırdır Avrupa'ya öykünen, taklit eden, reformlarını içselleştirmeye çalışan bir ülkenin geldiği noktanın hazin olduğunu söylemek gerekir. Bu hüzün hem Avrupa hem Türkiye bakımından geçerlidir. Avrupa bakımından hazindir, çünkü kendine benzemeyene tahammülünün olmadığına işaret ediyor. Türkiye için hazindir, çünkü yarım asırlık bir resmi adaylığın aslında boşa kürek çekme olduğu açıkça yüzüne vurulmuş oluyor.

ALTERNATİF VAR MI?

Kabul etmek gerekir ki, Türkiye Avrupalı, Batılı, laik ve serbest piyasa ekonomisinden yana olduğu için gıpta edilen bir ülke. Güneyindeki, kuzeyindeki, doğusundaki ülkelerden ayrıştıkça marka değeri artan bir ülke, yoksa onlarla benzeştiği, onlara yakınsadığı için değil. Acaba Türkiye, bugünkü müktesebatıyla yalnız başına, dış bir destek almadan sosyolojisi ve devlet organizasyonu ile sürekli bir iyileştirme politikası izleyebilir mi, buna takati ve niyeti var mı? Sokma akılla bugüne kadar ancak bu kadar mesafe alınabildi. Kendi başına kalırsa, başkası istiyor diye değil de, kendine çeki düzen vermek zorunda kalabilir mi acaba? Türkiye, tepeden tırnağa bir yeniden yapılanma niyetine sahip. Ancak sırtını çevirmekle uyardığı Batı Bloku'ndan başka da göz dolduran diğer bir uygarlık modeli de yok ne yazık ki.

Serhat Özeren / serhatozeren@tbpnet.org/ @serozeren

AR-GE OLMADAN ASLA

ÜLKEMİZİN GELECEĞİ, İHRACATTA KİLO OLARAK ÖLÇÜLEN DEĞERİN YÜKSELTİLMESİYLE OLACAK. ŞU ANDA İHRACAT KİLOMUZ YAKLAŞIK 3 DOLAR CİVARINDA... BU RAKAMIN DAHA YÜKSEKLERE ULAŞMASI, AR-GE ÇALIŞMALARI VE İNOVASYONA DAYALI İLERİ TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİYLE GERÇEKLEŞECEK. KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER ÜRETEREK REKABETÇİ OLMANIN SIRRI DA AR-GE'DEN GEÇİYOR

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2015 yılı Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) Faaliyetleri Araştırması sonuçlarını açıkladı. Ar-Ge Faaliyetleri Araştırması kapsamında kamu kuruluşları, vakıf üniversiteleri ve özel sektör anket sonuçları ile devlet üniversitelerinin bütçe ve personel dökümlerine dayalı olarak yapılan hesaplamalara göre, Türkiye'de gayrisafi yurt içi Ar-Ge harcaması 2015 yılında bir önceki yıla göre yüzde 17,1 artarak, 20 milyar 615 milyon TL olarak hesaplandı.

AR-GE'YE DAHA ÇOK DESTEK VERİLMELİ

Bu, ülkemiz açısından oldukça sevindirici bir sonuç. 2015 yılı verileri ülkemizin geleceği ve olmazsa olmaz dediğimiz Ar-Ge için beklentilerin üzerinde gerçekleşmiş oldu. 2016 yılında, 15 Temmuz hain darbe teşebbüsü ve ülkemize dönük diğer terör faaliyetlerinin Ar-Ge rakamlarını düşürmeyeceğine inanıyorum. Ülkemizin güvenlik ve ekonomik açıdan geçirdiği sıkıntılı süreçte Ar-Ge yatırımlarına hiç durmadan devam etmeliyiz. Aynı zamanda devlet politikası olarak da bu dönemde Ar-Ge'ye daha fazla destek verilmesi gerekiyor. Bir diğer iyi sonuç ise Ar-Ge'de çalışan personelde oldu. Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ye oranı yüzde 1,06; tam zaman eşdeğer (TZE) Ar-Ge personeli sayısı 122 bin 288, TZE araştırmacı sayısı da 95 bin 161 olarak açıklandı.

ÖZEL SEKTÖR EN BÜYÜK PAYA SAHİP

Gayrisafi yurt içi Ar-Ge harcamalarında özel sektör yüzde 50 ile en büyük paya sahipken, bunu yüzde 39,7 ile yükseköğretim kesimi ve yüzde 10,3 ile kamu kesimi takip etti. Ar-Ge harcamalarının 2015 yılında yüzde 50,1'i ticari kesim tarafından finanse edilirken, bunu yüzde 27,6 ile kamu kesimi, yüzde 18,1 ile yükseköğretim kesimi, yüzde 3,2 ile yurt içi diğer kaynaklar ve yüzde 1,1 ile yurt dışı kaynaklar takip etti.

BÜYÜMEYE MEYİLLİ BİR İÇ PAZAR OLUŞUYOR

Türkiye'de son yıllarda dinamik, yenilik isteyen ve büyümeye meyilli bir iç pazar oluşuyor. İç pazarımızdaki bu dinamizmi gören firmalar, Ar-Ge'ye daha fazla yatırım yapmaya başladı. Bu gelişme, 2023'te Ar-Ge harcamalarını milli gelirin yüzde 3'üne çıkararak, bu alanda lider ülkeler arasına girmeyi amaçlayan ve 2023'te tüm Ar-Ge harcamalarının üçte ikisinin özel sektör tarafından yapılması hedefinin uzak olmadığını gösteriyor. Ülkemizin geleceği, ihracatta kilo olarak ölçülen değerin yükseltilmesiyle olacak. Şu anda ihracat kilomuz yaklaşık 3 dolar civarında... Bu rakamın daha yükseklere ulaşması Ar-Ge çalışmaları ve inovasyona dayalı ileri teknoloji ürünleriyle gerçekleşecek. Katma değerli ürünler üreterek rekabetçi olmanın sırrı da Ar-Ge'den geçiyor. Ar-Ge kültürü oluşması için çalışmalara devam, desteklere devam. Ar-Ge olmadan asla...

Mehmet Gün / Daha İyi Yargı Derneği Başkanı
mehmet.gun@gun.av.tr

GELİŞMİŞ YARGI SİSTEMİ SİHİRLİ BİR ANAHTARDIR

ONCA KISIT VE ZORLUĞU FIRSATLARA, İŞE VE BAŞARIYA DÖNÜŞTÜRMEYİ BAŞARABİLMİŞ OLAN İŞ DÜNYAMIZ, KALİTELİ HİZMET ÜRETEN GELİŞMİŞ BİR YARGI SİSTEMİ İLE ÇOK DAHA ORGANİZE OLABİLİR. YENİ SİNERJİLER ETRAFINDA GÜÇLERİNİ GÜVENLE BİRLEŞTİREBİLİR VE DAHA BÜYÜK BAŞARILARA İMZA ATARAK ÜLKEMİZİ GELİNEN SEVİYEDEN ÇOK DAHA YUKARIYA ÇIKARABİLİR

Gelişmiş bir yargı sistemi, hukuki belirlilik ve güvenlik ortamı sağlayarak toplumun dinamiklerini hayata geçiren; buluş sahibi ile girişimciyi, reel ekonomi ile sermayeyi, çalışanla işvereni, küçük işletmelerle büyük işletmeleri daha büyük başarılar ve kazanımlar için bir araya getiren, verimsizlikleri eleyerek fırsatlara dönüştüren, uyuşmazlıkları uzlaşmaya dönüştürerek farklılıklardan fırsatlar çıkaran, ekonomik ilişkileri koruyan ve geliştiren, toplumda işbirliğini ve ilerlemeyi sağlayan adeta sihirli bir anahtardır. Haksızlıkları gidererek adaleti tesis etmek yargı sisteminin en birinci görevi ve varlık sebebidir. Bu görevin yerine iyi getirilmesi için tanınan ayrıcalık ve olağanüstü yetkiler, yargıyı ve unsurlarını ayrıcalıklı ve imtiyazlı bir grup haline getirmek için değildir. Ayrıcalıklarını hizmet amacıyla değil de kendisini toplumdan ayrıştırmak için kullandığında yargı yozlaşmış, varlık sebeplerini ortadan kaldırmış ve toplumun itimadına ihanet etmiş olur. Yargının bırakınız ihtiyaca uygun hizmet üretimini varlık sebebini bile yerine getiremediği böyle bir durumda toplumun hukukun üstünlüğüne ve adalete inancın zedelenmesi ve yok olması şeklinde çok ciddi bir yargı sorununun ortaya çıkması kaçınılmazdır.

YARGI SORUNU, YARGININ DEĞİL; TOPLUMUN SORUNUDUR

Yargı sorunu, yargının değil; toplumun sorunudur. Toplum, elbette, bu sorunla yaşamayı tercih etmeyecek; sahip olduğu imkânlarla orantılı olarak uygun gördüğü tedbirleri alacaktır. Sorun ne kadar derinden kavranır, çözüm önerileri ne kadar ileri görüşlü olursa alınacak tedbirler de o kadar gelişmiş ve etkili olacaktır. Buna karşın sığ kavrayış, önyargılı ve kısa vadeli öngörüler günlük sorunlarla baş edebilmek için kısa vadeli göstermelik çözümler getirilmesine ve devamlı kötüye giden bir döngüye neden olabilir. Yıllık dış ticaret hacminin toplam 3,5 milyar dolar olduğu 1970'lerin sonlarından bu günkü yaklaşık 350 milyar dolar seviyesine geldiği süreçte Türkiye, 1980'lerin başından itibaren yargı hep ihmal edilmiş, ekonominin hızlı gelişim ve değişimine ayak uyduramamıştır. Sonuçta toplumun her kesiminin varlığında mutabık olduğu gittikçe derinleşen yargı sorunu ortaya çıkmış; toplumun adalete inancı çok aşağılara düşmüştür. Hukukun üstünlüğünü sorgulayan toplum yargının bağımsızlığı ve tarafsızlığından ciddi şüphe duymaktadır. Kronik şikayetleri gidermek için alınan günlük ve kısa vadeli tedbirler yargıyı baskılayarak bağımsızlığını daha da zedelemekte; sorunu daha da kötüleştirmektedir. Sevindirici olan ise toplumun hemen her kesiminin yargının kapsamlı bir yargı reformuna ihtiyaç olduğunda hemfikir olmuş olması; kayda değer bir gelişme sağlamamış olsa da ardı

ardına yargı paketleri getirilmesi ile toplumun çözüm için harekete geçmiş olması gerçeğidir. Gerçekten de Türkiye, toplumun hukukun üstünlüğüne, bağımsız, tarafsız, siyasete bulaşmamış ve hesap verebilir bir yargıya olan ihtiyacını son on yıllardaki kadar geniş kapsamlı tartışmamıştır. Ancak sorunda mutabık olan toplumun, çözümün ne olacağı konusunda da mutabakat sağlamaya ihtiyacı vardır.

YARGI REFORMUNUN HEDEFİ DAHA İYİ HİZMET VERMEK OLMALIDIR

Çözüm için en başta, gerçekleştirmek istenilen hedefin tespit edilmesi mantıki ve doğal bir zorunluluktur. Bu hedef tüm paydaşların mutabakatıyla tespit edilmediği sürece reform çabaları amaçsız ve hedefsiz olarak debelenmekten, emek, kaynak ve zaman kaybından ibaret olacaktır. Gerçekten de neyi gerçekleştireceği net olarak belirlenmemiş hiçbir reform çalışması başarıya ulaşamaz; ya yerinde sayar ya da kendi etrafında dönüp durarak zaman içinde iyileşme umudunun tamamen kaybolmasına neden olabilir. Toplum kaliteli hizmet alamadığından şikayet ettiğine göre yargı reformunun hedefi daha iyi ve daha kaliteli hizmet vermek olmak durumundadır. Bu hedefin belirlenmesi hizmetten memnuniyeti nelerin sağlayacağının muhataplarına sorulması kadar kolaydır. Gerçekten de iyileştirme ancak hizmetin tüketicilerinin ihtiyacına cevap verirse başarılı olabilir. Dolayısıyla hizmetin muhataplarının tercih ve beklentilerinin anlaşılması hem bir zorunluluk hem de başarının şartıdır. Öte yandan toplumun, kaliteli hizmetten beklentilerinin ortaya konulmasıyla reformun nihai hedefi kendiliğinden tespit edilmiş olacaktır. Hedefi gerçekleştirmek için yapılması gerekenler ve ölçüm değerleri hareket planını oluşturacaktır.

İŞ DÜNYASI İLK ADIMI ATMALIDIR

Yargı hizmetlerinden en çok yararlanan ve aksamasından en çok zarar gören kesim olmaları, iş dünyasına, yargı reformunun hedefini belirleme konusunda ilk adımı atma görevini yüklemektedir. En az kaynak ayırarak en iyi hizmeti almayı beklemek en doğal hakkı iken kaliteli hizmet için ekstra maliyetlere katlanarak başka ülkelerin mahkemelerine, uluslararası tahkime başvurmak zorunda kalan iş dünyası yargıdan nasıl hizmet beklediğini, kaliteli hizmetten ne anladığını, nelerin ihtiyacına cevap vereceğini açıkça ortaya koyarak yargı reformunun

EN AZ KAYNAĞI AYIRARAK, EN İYİ HİZMETİ ALMAYI BEKLEMEK EN DOĞAL HAKKI İKEN, KALİTELİ HİZMET İÇİN EKSTRA MALİYETLERE KATLANARAK BAŞKA ÜLKELERİN MAHKEMELERİNE, ULUSLARARASI TAHKİME BAŞVURMAK ZORUNDA KALAN İŞ DÜNYASI, YARGIDAN NASIL HİZMET BEKLEDİĞİNİ, KALİTELİ HİZMETTEN NE ANLADIĞINI, NELERİN İHTİYACINA CEVAP VERECEĞİNİ AÇIKÇA ORTAYA KOYARAK, YARGI REFORMU ÇALIŞMALARININ NİHAİ HEDEFİNİN BELİRLENMESİNE KATKIDA BULUNMALIDIR. BU BİR VATANDAŞLIK GÖREVİ OLMASININ YANI SIRA, AYNI İŞ DÜNYASININ MENFAATLERİNİN GEREĞİDİR DE…

çalışmalarının nihai hedefini belirlenmesine katkıda bulunmalıdır. Bu bir vatandaşlık görevi olmasının yanında aynı iş dünyasının menfaatlerinin gereğidir de. TÜSİAD Yargı Reformu Çalışma Grubu'nun bu konuda ilk adımı atarak, 3 yıllık bir çalışma sonucunda oluşturduğu Yargı Hizmetinde Kalite Talebi ve Kalite Unsurları isimli TÜSİAD Belgesi Aralık 2014 ayında ilan edilmiştir. TÜRKONFED ve TÜSİAD iş birliğiyle gerçekleştirilen çalıştaylarda Samsun, Bursa ve İzmir iş dünyasının görüş ve mutabakatı alınmış olup; Aralık 2016'da Urfa ve Mersin'deki çalıştayları ülkenin dört bir yanındaki tüm iş dünyasına ulaşılıncaya kadar sürdürülecektir. İş dünyasının mutabakatını takiben toplumsal tartışmaya açılacak; reform hedefini tanımlayan bir referans belgesi haline getirilecektir.

Görüş ve önerileriniz için:
mehmet.gun@dahaiyiyargi.org

ALBARAKA'DA BAYRAK MELİKŞAH UTKU'YA DEVREDİLDİ

Albaraka'da genel müdürlük koltuğu, Melikşah Utku'ya emanet edildi. Yeni dönemde Dr. Fahrettin Yahşi, Albaraka yönetim kurulu üyeliği görevini sürdürmeye devam edecek. İş dünyasında ve bankacılık sektöründe uzun yıllara dayanan bir deneyime sahip olan Melikşah Utku, 2004 yılında Albaraka Türk'te genel müdür danışmanı olarak çalışmaya başladı. 2006-2007'de Albaraka Türk'te baş ekonomistlik görevini yürüttü. 2007-2009 döneminde yatırımcı ilişkileri müdürlüğünden sonra, Aralık 2009'da CIO olarak başladığı genel müdür yardımcılığını, CFO olarak sürdürdü.

FAIRMONT QUASAR İSTANBUL'A İLK GENEL MÜDÜR

Dünyaca ünlü otel markası Fairmont'un Türkiye'de kapılarını açmaya hazırlanan ilk oteli Fairmont Quasar İstanbul'un genel müdürü, Kai Winkler oldu. Yüzyıllık bir mirasa, 70'ten fazla otele sahip olan ve dünyanın ikonik otellerinden New York'taki The Plaza, Londra'daki The Savoy, Şangay'daki Peace gibi yapıları bünyesinde barındıran Fairmont zinciri, Türkiye'deki ilk otelini, ocak ayında Mecidiyeköy'de açmayı planlıyor. Fairmont Quasar İstanbul'un genel müdürlüğüne getirilen Kai Winkler, lüks şehir ve resort otellerinde 20 yılı aşan bir deneyime sahip...

LENOVO'DA AKILLI TELEFONLAR HAKAN SÖKMEN'E EMANET

Tablet ve akıllı telefon ürünlerini kapsayan, Lenovo Türkiye akıllı telefon kategorisi ülke müdürlüğüne teknoloji ve hızlı tüketim sektörlerinde 20 yılı aşkın deneyimi bulunan Hakan Sökmen atandı. Uzun yıllar Procter&Gamble'da yönetici pozisyonunda bulunan Sökmen, altı yıl boyunca Nokia'da perakende grubu satış direktörü olarak görev yaptı ve aynı göreve daha sonra Microsoft'ta da devam etti. Sökmen, Lenovo'nun akıllı telefon ve tablet ürünlerindeki yeni stratejilerini hayata geçirirken, Lenovo'nun güçlü Ar-Ge'siyle geliştirilen ürünlerini pazarda yeni hamleler yapmak için kullanacak.

ALBARAKA GENEL MÜDÜRÜ MELİKŞAH UTKU

FAIRMONT QUASAR İSTANBUL'UN GENEL MÜDÜRÜ KAI WINKLER

LENOVO TÜRKİYE AKILLI TELEFON KATEGORİSİ ÜLKE MÜDÜRÜ HAKAN SÖKMEN

ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ İLHAMİ KOÇ

ANADOLU EFES İCRA BAŞKANI (CEO) JOHN GAVIN HUDSON

ANADOLU SİGORTA'DA DÜMENE İLHAMİ KOÇ GEÇTİ

Anadolu Sigorta'da, Musa Ülken'in emekliliği sonrasında boşalan genel müdürlük makamına, 31 Ekim itibariyle Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı İlhami Koç atandı. Sermaye piyasaları ile ilgili çeşitli kurumların yönetim kurulunda görev yapmış olan Koç, halen İş Yatırım Menkul Değerler Yönetim Kurulu Başkanı, İşbank AG, CSJC Isbank ve Şişe Cam Fabrikaları yönetim kurulu üyesi olarak görev yapıyor. İlhami Koç, 8 Temmuz 2014 tarihinde Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği başkanı seçildi. Koç, Borsa İstanbul Yönetim Kurulu'nda birliği temsilen görevini de sürdürüyor.

ANADOLU EFES'İN YENİ CEO'SU JOHN GAVIN HUDSON

Anadolu Efes bira grubu başkanlığı ve Anadolu Efes icra başkanlığı (CEO) görevine, Efes Rusya genel müdürü olarak görev yapmakta olan John Gavin Hudson atandı. Robin Michael Goetzsche'nin yerine atanan Hudson, 1 Ocak 2017 itibariyle görevine başlayacak. Efes Rusya genel müdürlüğüne ise Efes Rusya Mali İşler Direktörü Roy Alan Cornish vekalet edecek. Hudson, 1991 yılında katıldığı SABMiller Güney Afrika'da; pazarlama, satış, dağıtım ve yönetim gibi üst düzey görevlerde bulunduktan sonra, 2011'den 2016'ya kadar SABMiller Kolombiya satış başkan yardımcısı olarak görev yaptı.

RALPH LAUREN, ICONIC STYLE 2

3 RAMSEY

1 QUANTUM, QML553

5 TOD'S

4 FREY WILLE

HAZIR GİYİM

Yeni yıla en şık başlangıç

1 Özgün tasarımlarıyla dikkat çeken Quantum Q-Master serisinin son modeli QML553, stilini zarafet ve şıklıkla tamamlamak isteyenlere hitap ediyor. Otomatik kurmalı mekanizması ve iskeletleştirilmiş özel kadranıyla öne çıkan bu model, 39 mm paslanmaz masif çelik kasası ve bileziği, safir camı ve 30 metreye kadar su geçirmezliği ile saatseverlere üstün performans sunuyor. Yansıma yapmayan cam ve orijinal deri kayışıyla dikkat çeken QML553, dört farklı renk seçeneği ile Q-Master serisinde yerini alıyor. Stil sahibi saat severlere hitap eden model, kaliteden ve şıklığından vazgeçemeyenler için tasarlandı.

İkonik stilin ikonik ismi

2 Lüks yaşam tarzıyla sade ve alışılmış stilleri birleştirerek koleksiyonlar oluşturan Ralph Lauren, Iconic Style koleksiyonu ile ikonik parçalarını yeniden yorumluyor. Binici çizmesi, denizci mantosu, pamuklu tişörtler gibi 10 kilit parçadan oluşan kapsül koleksiyon, klasik ve modern çizgileriyle Ralph Lauren'in zamansız vurgusunu en zarif şekilde yansıtıyor. Iconic Style koleksiyonu için bir kampanya filmine imza atan Lauren, projede Stella Tennant, Lady Jean Campbell ve Frederikke gibi stil ikonlarını da ağırlıyor. Zamansızlığın altını çizmek için siyah-beyaz bir görsel dili tercih eden markanın kült parçaları, her kadının gardırobunda yer almayı bekliyor.

Şık ve rahat erkekler

3 Ramsey, kış koleksiyonundaki yenilikçi ceket modelleriyle erkeklerin şıklık, rahatlık ve hafiflik beklentilerini karşılıyor. Yün ve pamuk gibi hem doğal hem de değerli karışımların kullanıldığı, 3D hissi yaratan desenli kumaşlarla tasarlanan ceket koleksiyonu, özel kalıplarıyla da fit bir görünüm sunuyor. Deneysel yaka ve dikiş çalışmalarının öne çıktığı koleksiyonun renk skalasında lacivert, antrasit, siyah ve kahvenin yanı sıra yeşil, mor ve bordo dikkat çekiyor. Ramsey'in koleksiyonlarında Zero Weight ile başlayan Shirt Jacket ile devam eden rahatlık vurgusu en hafif ceket modellerinden oluşan Zero Gravity ile bu sezon da sürüyor.

The Ultimate Kiss'le aşkın gücüne ithaf

4 Mücevherin renkli markası Frey Wille sanat ekibi, Gustav Klimt'in kendine özgü yorumunun aktarıldığı yeni bir mineli mücevher koleksiyonu yarattı. Klimt'in Art Nouveau başyapıtı The Kiss'den esinlenilen The Ultimate Kiss koleksiyonu, aşka dair yalın ve güçlü bir öykülenme niteliği taşıyor. Açık ve koyu tonların ayrıştırılmasıyla oluşan özel suluboya tekniği ile yaratılan çiçeklerin işlenmesi tasarımda fark yarattı. Ayrıca The Ultimate Kiss koleksiyonu, Frey Wille'nin kuruluşunun 65'inci yılına özel yarattığı en yeni sanat koleksiyonu olma niteliği de taşıyor.

Arzu nesnesi Double T Bag

5 İtalyan TOD'S Double T, son dönemde kadınların 'arzu nesnesi' konumunda. Markanın bu modeli klasik model, yarım ay ve mikro gibi farklı boy ve ebatlardaki çantalardan oluşuyor. Koleksiyon, canlı renklerinin yanı sıra dikiş detayı, geometrik patchwork baskılar, kürk, İskoç kültürünü çağrıştıran deri püskül gibi detaylarla zenginleşiyor. Her zevke uygun modelleri, değişen omuz askıları ve kişiselleştirmeye imkan tanıyan tasarımları ile dikkat çeken TOD'S Double T çantaların en önemli imzası ise Double T tokaları.

2 CHANEL

3 KIKO MILANO

4 AHAVA

1 GAIA SPA

5 MOLTON BROWN

KİŞİSEL BAKIM

Yeni yıla yenilenerek girin

1 Grand Hyatt İstanbul'da yeni yıl hazırlıkları arasında yılın yorgunluğundan kurtulmak isteyenler için 'yenilenme terapisi' seçeneği yer alıyor. Gaia SPA'daki 30 dakikalık yenilenme terapisi ile yepyeni bir yıla hazırlanırken cildiniz de umutlarınız gibi yeni başlangıçların müjdecisi olacak... Cildiniz, ölü derilerinden arınırken anti oksidanlarla canlılığına ve parlaklığına kavuşsun. Rahatlatıcı ve enerji veren masaj terapilerle zarif, modern SPA terapileri ve otantik Türk ritüellerini birleştirerek eşsiz bir SPA deneyimi sunan Gaia SPA'da yüksek kalitede organik ürünlerle doğal tedavi yöntemleri uygulanıyor.

Altın tonlarının ışıltısı

2 Chanel'in sınırlı sayıda üretilen yeni göz farı Les Ombres Lamées, otantik dokuları ve altın tonlarıyla dikkat çekiyor. Chanel Makeup Creation'ın başına geçen Lucia Pica, kırmızı tutkusunu yansıttığı Le Rouge Collection N°1 serisinin ardından yeni oluşturduğu far paletinde ise kahvenin sıcaklığını altının büyüsüyle birleştiriyor. Les Ombres Lamées far paleti, sonbahar güzelliği için dört farklı nüansı harmoni içinde bir araya getiriyor. Altına naif bir dokunuş yapan lüks dokulu palet, gündüz sadeliğine de gece şıklığına da ayak uydurabilen couture görünümlü, smokey bir göz makyajı vaat ediyor.

Yılbaşı akşamına özel öneriler

3 Kiko Milano ekibi, yılbaşı gecesi için üç farklı makyaj stili sunuyor. Yılbaşı akşamı makyajıyla ilgi odağı olmayı hayal edenlere parlak, kızılımsı renkteki dudaklara eşlik eden gölgeli farları, kuyruklu bir eyelinerla tamamlamayı öneren Kiko Milano ekibi, yeni yılın ilk saatlerinde sadelikten yana olanlara, yanaklarda pembe allık ve aydınlatıcıyı, gözlerde inci bir eyeliner ve yoğun maskara kullanımını tavsiye ediyor. Son dokunuşun ise ışıltılı pembe bir rujla yapılabileceği belirtiliyor. Yeni yılın heyecanına eşlik edecek kombinlerini, özel bir makyajla tamamlamak isteyenlere farklı ipuçları sunan ekip, kırmızı ve altın tonlarını öneriyor.

Ölü Deniz'in mineral gücü

4 Ölü Deniz mineralleri konusunda uzman olan Ahava, 1988'den bu yana cilt bakım ürünleri üretiyor. Türk kozmetik pazarına giren marka, 17 ürünle kullanıcısıyla buluşuyor. Ahava'nın bu ürünleri arasında, temizleyici, arındırıcı çamur maskesi, mineralli vücut losyonu, mineralli el kremi, çamur özlü besleyici vücut kremi, çamur özlü yoğun el kremi, toparlayıcı gündüz kremi, toparlayıcı gece kremi-yüz, boyun ve dekolte, cilt tonunu düzenleyici ve nemlendirici, cilt tonu dengeleyici gece kremi, aydınlatıcı ve yenileyici serum, aydınlatıcı göz çevresi kremi, yoğun gündüz bakım kremi, yoğun gece bakımı ve yoğun sıkılaştırıcı göz kremi yer alıyor.

Limitli güzellik

5 Molton Brown, limitli sayıda üretilen yeni koleksiyonu Fabled Juniper Berries&Lapp Pine ile kışı festival havasında karşılıyor. İlhamını İsveç'in en kuzeyinde yer alan Laponia bölgesinin eşsiz ve el değmemiş kutup manzarasından alan bu özel koleksiyonun ana teması ardıç meyvesinin canlandırıcı etkisi... Koleksiyonda bulunan, cilde tazelik veren meşe yosunu, ardıç meyvesi ve mükemmel kokusuyla çam ağacının reçineli kabuğundan elde edilen özlerle menekşe yağının hoş kokusu koleksiyona farklılık katıyor. Fabled Juniper Berries&Lapp Pine koleksiyonunun logosunda ise Kraliçe 2. Elizabeth'in kraliyet arması yer alıyor.

G3 FORUM 2

3 KESKİNOĞLU ŞİRKETLER GRUBU YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE PAZARLAMA GRUP BAŞKANI KESKİN KESKİNOĞLU VE BİNGO MARKETLERİ OPERASYON DİREKTÖRÜ EDIN IBRAHIMOVIC

1 10'UNCU ANKARA START-UP SUMMIT

5 KARACA İCRA KURULU ÜYESİ SAMİ HOTAK

4 EKSPERİN.COM

Girişimciliğin kalbi Ankara'da atıyor

1 Bilkent Üniversitesi Genç Girişimciler Kulübü, 10'uncu Ankara Start-Up Summit organizasyonu, 25 Aralık'ta Bilkent Cyberpark iş birliğinde ve ODTÜ Teknokent stratejik partnerliğinde Bilkent Otel'de gerçekleştirilecek. Temel amacı gelişme aşamasındaki, profesyonel anlamda yardım almaya hazır üniversiteli girişimcileri yatırımcı karşısına çıkarabilmek olan etkinlik; sabah oturumlarında yatırımcıların, girişimcilerin ve kurumsal şirketleri temsil eden üst düzey yöneticilerin katılacağı panel ve konferanslarla ilerleyecek. Öğleden sonra ise Start-Up'lar yatırım almak ve kendilerini tanıtmak için sahneye çıkacak.

'Girişimcilik senin içinde'

2 Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği öncülüğünde, girişimcilik konusunda farkındalığı artırmak amacıyla dünyada 160'ı aşkın ülke ile eş zamanlı kutlanan Global Girişimcilik Haftası kapsamında düzenlenen Geleceğin Gücü Girişimciler G3 Forum'un altıncısı gerçekleşti. Forum, yuvarlak masa toplantıları ile başladı. 'Girişimcilik Senin İçinde: Gözünde Büyütme' ana teması ile gerçekleştirilen G3 Forum kapsamında düzenlenen panelde, T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Berat Albayrak ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği M. Rifat Hisarcıklıoğlu gençlerle girişimciliğin geleceğini konuştu.

Keskinoğlu, Bosna Bingo'nun ilk Türk markası

3 Son yıllarda sektörün yaşadığı ihracat sıkıntıları nedeniyle yeni pazarlar yaratmaya özen gösteren Keskinoğlu, 180 şubesiyle Bosna Hersek'in en büyük zincir marketi Bingo ile anlaştı. Keskinoğlu, Bosna'ya 2017 sonuna kadar ısıl işlem görmüş piliç eti ürünleri ve gurme serisindeki özel zeytinyağı ürünlerinden oluşan 1 milyon dolarlık ihracat yapacak. Bingo marketlerinde ürün satışı yapacak ilk Türk markasının Keskinoğlu olduğuna dikkat çeken Keskinoğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Pazarlama Grup Başkanı Keskin Keskinoğlu, bu pazarda üç yıl içinde, 2 milyon dolarlık ihracat hedeflerinin olduğunu söylüyor.

Girişimcinin derdine online çözüm

4 Çoğu girişimcinin, bir bilene danışma sorununa eksperin.com'dan çözüm geldi. Site, Türkiye'de ilk defa, fikir ve tavsiyeye ihtiyacı olan kişilerle, konusunda uzman kişileri online platformda bir araya getirerek, özel bir yazılımla telefon yoluyla bire bir görüşebilmelerini sağlıyor. Sitenin amacı, girişimci ve KOBİ'lerin, işlerini büyütebilmek veya yanlış giden şeyleri görerek önlem alabilmeleri için konusunda uzman kişilere kolayca ulaşabilmelerini sağlamak. Platformun kurucusu Ersin M. Ertürk, platformda uzman olarak yer almak isteyenlerin hızlıca başvuru yapıp kendileri için dakika ücreti belirlediğini belirtiyor.

Karaca'dan yeni seri

5 Karaca, 2016 son çeyreğine yeni yatırımla başlangıç yaptı. Yıllık 12 milyon adet ürün satışı ve 850 milyon TL'nin üzerindeki grup cirosuyla sektör lideri olan şirket, gerçek inciden üretilen 'Fine Pearl' yemek takımıyla incinin doğallığını tüketicilerle buluşturuyor. Karaca İcra Kurulu Üyesi Sami Hotak, "Karaca ailesi olarak, tasarıma ve markalaşmaya çok büyük önem veriyoruz. Kullanıcılarımıza işlevsel ürünlerin yanı sıra, ilkleri de sunarak fark yaratmayı hedefliyoruz" derken, bu ürünün Karaca ailesine kattığı prestij ve başarının yanı sıra sektörde 300 milyon TL'lik bir iş hacmi yarattığını aktarıyor.

ÜST VARLIK GRUBUNA ÖZEL YATIRIM HİZMETLERİ GEDİK PRIVATE'TA

TÜRKİYE YATIRIM PİYASALARINDA SADECE ÜST VARLIK GRUBU MÜŞTERİLERE HİTAP EDEN İLK VE TEK MARKA OLAN GEDİK PRIVATE, MÜŞTERİLERİNE ÖZEL AYRICALIKLAR YARATMAYA DEVAM EDİYOR. GEDİK PRIVATE'IN KASIM AYINDA ÇIRAĞAN SARAYI'NDA DÜZENLEDİĞİ VE ÇOK ÖZEL YATIRIMCILARIN KATILDIĞI DAVETTE, ÜNLÜ İKTİSATÇI MAHFİ EĞİLMEZ, 'NEBUKADNEZAR'IN RÜYASI VE 2017 YILINA GİRERKEN TÜRKİYE EKONOMİSİ' İSİMLİ SUNUMUNU GERÇEKLEŞTİRDİ

Gedikprivate

Gedik Private etkinlikleri kapsamında düzenlenen konferans, Gedik Yatırım'ın Gedik Private'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gözde Özarslan'ın açılış konuşması ile başladı. Gözde Özarslan'ın ardından davette sunum yapan Mahfi Eğilmez ise Türkiye'nin 2000 yılına kadar bütçe açığı modeli ile büyüdüğünü, 2000 yılından sonra ise cari açık ile büyüme modeline geçtiğini ancak ikisinin de küçülmediği bir ortamda büyümenin yüzde 4,2 bandına yapıştığını belirtti. Eğilmez'e göre esas sorun, iki açığı vermeden büyümenin sağlanabildiği yapısal reformların uygulanması gerektiği…

VARLIK YÖNETİMİNDE MÜKEMMELLİK

Gedik Private'ın özel işlem aracılığı, özel yatırım danışmanlığı ve özel varlık yönetimi segmentlerinde müşterilerine hizmet verdiğini belirten Özarslan, müşterilerinin yurt içi ve yurt dışı borsalara ve tüm yatırım ürünlerine direkt ulaşım imkanı bulunduğunu, ayrıca tüm yatırım ürünlerinde özel yatırım danışmanlığı hizmeti verdiklerini, tailor-made yatırım önerileri ile varlıklara değer yaratmayı hedeflediklerini aktardı. Gözde Özarslan ayrıca, müşterilerin varlıklarını korumaya ve onları güçlendirmeye odaklanan ve bu katı disiplini risk yönetim tecrübesi ile birleştiren varlık yönetimi hizmetlerinin, yatırımcı risk ve getiri tercihlerine göre verildiğini iletti. "Hayatı hedef ve tutkularınız ile yaşayın, işinize ve ailenize zaman ayırın. Biz de sizin varlıklarınızı yönetmeye yardımcı olalım, konfor size kalsın" diyen Özarslan, oldukça dikkatli bir şekilde seçilmiş olan özel yatırım uzmanlarının, derin yatırım bankacılığı tecrübesini nazik müşteri hizmeti ile birleştirdiklerini ve bunun Gedik Private kültürünün kalbi olduğunu söyledi.

GEDİK PRIVATE'TAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI GÖZDE ÖZARSLAN

"TÜRKİYE YATIRIM PİYASALARINDA SADECE ÜST VARLIK GRUBU MÜŞTERİLERE HİTAP EDEN İLK VE TEK MARKA GEDİK PRIVATE… GEDİK PRIVATE OLARAK 2015'İN BAŞINDAN BU YANA, ÖZEL YATIRIM UZMANLARI, ÖZEL YATIRIM MERKEZLERİ, YURT İÇİ VE YURT DIŞI PİYASALARDA GENİŞ YELPAZEDEKİ YATIRIM ÜRÜNLERİ VE TÜREV PİYASALARDAKİ UZMANLIĞIMIZ İLE KİŞİYE ÖZEL, TERZİ DİKİM YATIRIM HİZMETİ SUNUYORUZ…"

FİNANSAL KİŞİLİK TESTİ

Gedikprivate.com'da Türkiye'de ilk kez bu kadar kapsamlı bir finansal kişilik testi yaparak yatırımcıların risk algısını ve strese dayanıklılığını ölçtüklerini anlatan Özarslan, "Test sonucunda hangi yatırım ürünlerinin, finansal kişiliğinize uygun olduğunu görebilecek ve kendinize uygun bileşenlerle yaptığınız yatırımlar sonrasında daha mutlu olabileceksiniz ifadesinde bulundu.

Gözde Özarslan'ın yaptığı konuşmanın ardından kürsüye çıkan ünlü iktisatçı ve eski Hazine Müsteşarı Mahfi Eğilmez, küresel ekonomideki gelişmeleri ve Türkiye ekonomisinin durumunu değerlendirdi. Mahfi Eğilmez yaptığı sunumda, küresel ekonominin Japonya-Çin, ABD, Euro Bölgesi ve gelişmekte olan ülkeler olmak üzere dört merkezde toplandığını, bunu bir aracın dört lastiğine benzettiğini ve ilk arızanın Japonya ile başladığını, arızaların 2008 yılında ABD'de, 2010 yılından itibaren de Euro Bölgesi'ne yayıldığını belirtti. Şu anda en büyük riskin küresel anlamda Çin'de belirdiğini, Çin'in büyümesindeki gerilemenin dünya üzerinde yeni bir resesyon başlatabileceği uyarısında bulundu.

İŞ DÜNYASININ KALBİ 16'NCI MÜSİAD EXPO'DA ATTI

MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ (MÜSİAD) TARAFINDAN HER İKİ YILDA BİR İSTANBUL'DA DÜZENLENEN ULUSLARARASI MÜSİAD EXPO'NUN 16'NCISI, 9-12 KASIM 2016 TARİHLERİNDE İSTANBUL CNR FUAR MERKEZİ'NDE GERÇEKLEŞTİ. MÜSİAD EXPO İLE EŞ ZAMANLI OLARAK YÜKSEK TEKNOLOJİ FUARI 3'ÜNCÜ HIGH TECH PORT VE 20'NCİ ULUSLARARASI İŞ FORUMU (IBF) DA DÜZENLENDİ

Mustafa Gündoğdu / mustafa.gundogdu@platinonline.com

İş; Burada!' sloganıyla yatırımcılarını büyümeye ve birlikte kazanmanın ortak noktasında yer almaya davet eden ve 9-12 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirilen 16'ncı MÜSİAD EXPO, 100'ü aşkın ülkeden yaklaşık 7 bini yabancı olmak üzere toplamda 200 bin civarında ziyaretçi ağırladı. Fuar, yabancı iş insanlarına, Türkiye'de işlerin normalleştiğini göstermek için iyi bir fırsat oldu.

MÜSİAD EXPO'nun CNR Fuar Merkezi'nin sekiz holünün tümünü kapsaması ve ne katılımcı ne de ziyaretçi olarak kimsenin iptal talebinde bulunmaması dikkat çekti. Fuarda bu yıl çevre ve yapı malzemeleri, inşaat, tekstil, otomotiv, makine, mobilya, gıda, bilgi teknolojileri ve savunma sanayi gibi birçok farklı sektör ziyaretçilerle buluştu.

"DEĞER ÜRETMENİN DEĞERİ ANLAŞILDI"

MÜSİAD EXPO, bu yıl yenilik olarak 'Satın Almacılar Buluşuyor' başlığıyla, MÜSİAD üyesi olan ve olmayan 200'ün üzerinde seçkin satın almacıyı bir araya getirdi. 20'nci Uluslararası İş Forumu'nun (IBF) bu yılki konusu, 'İnovasyon Ekonomisi ve Yatırım Ekosistemi'ydi. Açılış konuşmalarını, MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak, IBF Başkanı Erol Yarar ve Katar Ekonomi ve Ticaret Bakanı Sheikh Ahmed bin Jassim Al Thani yaptı. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ise Türkiye'nin Dirençli Ekonomisi'nin Arkasındaki Başarı & Türkiye'deki Yatırım Fırsatları'nı anlattı. 30 ülkeden iş adamlarının katılımıyla her yıl gerçekleştirilen IBF, 2006 yılından bu yana İslam İşbirliği Teşkilatı, Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi'nin resmi iş forumu. IBF'nin, ayrıcalıklı bir buluşma zemini sağladığını ifade eden MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak, IBF'in iş adamları için bir düşünce fırtınası görevi gördüğünü belirtiyor. "Günümüzde bilim ve teknoloji alanında yaşanan gelişmeler, her alanda büyük değişimler getirebilecek düzeye ulaştı" diyen Olpak, artık değer üretmenin değerinin anlaşıldığını belirtiyor.

"REKABET AVANTAJIMIZI KAYBETMEDİK"

Açılış konuşmalarının ardından söz alan ve kongrenin ana konuşmacısı olan T.C. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, 'Türkiye'nin Dirençli Ekonomisinin Arkasındaki Başarı ve Türkiye'deki Yatırım Fırsatları' başlığıyla detaylı bir sunum gerçekleştirdi. Konuşmasında küresel zorluklara ağırlık veren Şimşek, Türkiye'nin bu zorluklarla nasıl baş edebildiğini anlattı. "Küresel büyüme, uzun dönem ortalamalarının çok altında, artık düşük büyüme ortamındayız. Türkiye, Çin ve Hindistan'ı dışarıda tuttuğumuzda, gelişmekte olan pazarların üzerinde kalıyor. Tüm jeopolitik zorluklara, çatışmalara ve Euro Bölgesi'ndeki borç durumuna rağmen gerçekleşmiş bir durum bu. Daha da iyiye gideceğine ve önümüzdeki 20 yıl içinde Avrupa Birliği ülkeleri ile yarışır hale geleceğimize inanıyorum" diyen Şimşek; dünyanın, küreselleşme ve ticaretin faydalarının eşit dağıtımı konusunda zorluklar yaşarken; Türkiye'nin kendi küresel payını büyüttüğünü de dile getirdi. Türkiye küresel payını yaklaşık iki katına çıkarırken, ihracat açısından güçlü bir direnç gösterdi ve bu süreçte rekabet avantajını kaybetmedi.

SOSYAL FAYDA YARATAN YENİ İŞ MODELLERİ IBS 2016 ZİRVESİ'NDE TARTIŞILDI

BOĞAZİÇİ ÜNİVERSİTESİ'NDE DÜZENLENEN INCLUSIVE BUSINESS SUMMIT 2016 ZİRVESİ DÜNYADA HIZLA GELİŞMEKTE OLAN 'KAPSAYICI İŞLETME MODELİ'Nİ, YANİ EKONOMİK DEĞER VE SOSYAL FAYDAYI BİRLİKTE YARATAN MODELİ İŞ DÜNYASININ GÜNDEMİNE TAŞIDI

Oya Yalıman / oya.yaliman@platinonline.com

Boğaziçi Üniversitesi Mezunu İş İnsanları Derneği (BRM), geçtiğimiz ay Türkiye'de ilk kez 'Kapsayıcı İşletme' yani ekonomik değer ve sosyal faydayı birlikte yaratan yeni iş modelini tanıtan bir zirve gerçekleştirdi. Inclusive Business Summit-IBS 2016 Zirvesi (Kapsayıcı İşletmeler Zirvesi), yurt içi ve yurt dışından konuşmacıların katılımıyla Boğaziçi Üniversitesi Garanti Kültür Merkezi'nde gerçekleşti. Boğaziçi Üniversitesi Mezunu İş İnsanları Derneği (BRM) Başkanı Sedef Gürsel, amaçlarının yurt dışında özellikle global şirketlerde bir süredir uygulanmakta olan 'Kapsayıcı İşletme Modeli'ni Türk iş dünyasına tanıtmak ve yaygınlaşmasını sağlamak olduğunu ifade etti.

BOĞAZİÇİ ÜNİVERSİTESİ MEZUNU İŞ İNSANLARI DERNEĞİ (BRM) BAŞKANI SEDEF GÜRSEL

BÜYÜK YENİLİK DALGASI BAŞLIYOR

Business Summit 2016 Zirvesi ile bu modeli başarıyla uygulayan Visa Europe, Vodafone, Danone, General Electric, IFC gibi çok uluslu şirketlerin üst düzey yöneticilerini, bu alanda uzun yıllardır çalışmalar yapan Boğaziçi, Koç ve Southampton üniversitelerinden akademisyenler ve toplumsal yarar sağlamanın uzmanları Ashoka ve UNDP gibi sivil toplum kuruluşlarıyla bir araya getirdiklerini belirten Sedef Gürsel, Platin okuyucuları ile şu bilgileri paylaştı: "Kapsayıcı İşletme Modeli, hem şirketler hem de toplum için büyük bir fırsat. Çünkü şirketlerin ürün, hizmet ve iş süreçlerini gelir piramidinin en altındaki düşük gelir gruplarını da kapsayacak şekilde tasarlamasını öngörüyor. Şirketler yaratıcı çözümlere odaklanarak bugüne dek ulaşamadıkları bu büyük kitlelerin satın alabileceği ürünleri, hizmetleri geliştiriyor. Böylelikle bir yandan iş hedeflerini gerçekleştirirken; diğer yandan toplumsal değer yaratıyorlar. Bu iş modelinin yaygınlaşmasıyla birlikte ürün ve hizmetlerde şirketlerin tam da şimdi ihtiyaç duyduğu büyük yenilik dalgasının başlayacağı öngörülüyor."

> **"KAPSAYICI İŞLETME MODELİ HEM ŞİRKETLER HEM DE TOPLUM İÇİN BÜYÜK BİR FIRSAT ÇÜNKÜ ŞİRKETLERİN ÜRÜN, HİZMET VE İŞ SÜREÇLERİNİ GELİR PİRAMİDİNİN EN ALTINDAKİ DÜŞÜK GELİR GRUPLARINI DA KAPSAYACAK ŞEKİLDE TASARLAMASINI ÖNGÖRÜYOR..."**

ZİRVE'DEN NOTLAR...

SEDEF GÜRSEL
BOĞAZİÇİ ÜNİVERSİTESİ MEZUNU İŞ İNSANLARI DERNEĞİ (BRM) YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Geçen yıl derneğimizde köklü bir değişikliğe giderek, adımızdan başlayarak tüm işleyişimizi daha açık ve kapsayıcı olmak üzere yeniledik. Bu çerçevede toplumsal fayda yaratmak üzere neler yapabileceğimizi belirlerken, çalışmalarımızı yönetim ekibi ve üyelerle sınırlı tutmayıp çalışmalarımıza akademisyenleri, üniversiteli gençleri ve sivil toplum kuruluşlarını da dahil ettik. Önce sosyal girişimcilik ardından da kapsayıcı işletme ya da uluslararası arenadaki adıyla inclusive business kavramıyla tanıştık. Bu yeni iş modelinin hem iş dünyasında hem de toplumsal sorunların çözümünde büyük ölçekli, uzun soluklu sonuçlar elde etmek için çok büyük bir fırsat olduğuna inanıyoruz."

CANAN ÖZSOY
GE TÜRKİYE YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE GENEL MÜDÜRÜ

"Üç farklı alanda çalışmalarımız sürüyor. Bunlar inovasyonda kapsayıcılık; teknolojik çalışmaların kapsayıcılık sorununu çözmesi, sağlığın erişemediği yerlerdeki uygulamalar ve çevreyi kapsayıcı çalışmalar... Sağlıkla ilgili ana problemlerin neler olduğu araştırıldığında, bu sorunların 3 ana madde altında toplandığı söylenebilir: Sağlığa erişim, devlet üzerinden sağlayıcı masrafı ve kalite… GE, Bangladeşli kadınlara cep telefonu boyutunda geliştirilen ultrasonların eğitimini vermiş ve bu hizmet karşılığında kendi ülkelerinde gelir elde etmelerini sağlamıştır."

MURAT ÇITILGÜLÜ
DANIŞMAN / UNDP İSTANBUL

"Kapsayıcı işletme modelleri için dünya genelinde bir rapor hazırlanması amaçlanıyor. Kapsayıcı kelimesinden yola çıkılacak olunursa aslında bu kelime ile 'kapsanmayan nüfus gruplarının' yani ekonomik gelir piramidinin en alt tabanının ifade edildiği söylenebilir. İşletmelerden kâr etmelerini beklemeden bu işin içinde olmaları istenemez. Dolayısıyla kapsayıcı işletme modellerine ve süreçlerine bir iş olarak bakılmalıdır."

FATİH UYSAL
VODAFONE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ

"Vodafone olarak kapsayıcı çalışmalarımız doğrultusunda dijital dönüşüme ağırlık vermekteyiz. Örnek olarak çiftçi kulübümüzü ve akıllı köy projemizi söyleyebiliriz. Çiftçi kulübü ile aracıları ortadan kaldırıp, verimliliği artırmak amaçlanmıştır. Bu doğrultuda SMS haber ve ücretsiz ilan servisi, TIR ziyaretleri yapılmıştır ve cep telefonu uygulamaları geliştirilmiştir."

OĞUZHAN AYGÖREN
BOĞAZİÇİ ÜNİVERSİTESİ GİRİŞİMCİLİK MERKEZİ DİREKTÖR YARDIMCISI

"Kapsayıcı işletmeler ve sosyal girişimler için insan kaynakları modelleri geliştirilirken; öncelikle değer kavramını doğru belirlemek ve iyi anlatmak gerekir. Toplumun faydası göz önüne alınarak genel fayda yaratılmalı ve bu eğitim sistemine yansıtılmalıdır."

J. WALTER THOMPSON INTELLIGENCE TREND TAHMİNLERİ DİREKTÖRÜ SHEPHERD LAUGHLIN

2016'DAN 2017'YE YANSIYAN TREND KODLARI

BRAND WEEK ISTANBUL'DA GELECEK ANALİZLERİYLE PEK ÇOK MARKAYA İLHAM VEREN J. WALTER THOMPSON INTELLIGENCE TREND TAHMİNLERİ DİREKTÖRÜ SHEPHERD LAUGHLIN, 2016'DA ÖNE ÇIKAN TRENDLERİN, 2017'DE DE ETKİSİNİ GÖSTERECEĞİNİ VURGULUYOR. LAUGHLIN'E GÖRE 2017'DE 'HELAL SEYAHAT-HELAL TURİZM'E YÖNELİK OTEL VE RESTORAN KONSEPTLERİ HIZ KAZANACAK. ARTIRILMIŞ GERÇEKLİĞE YÖNELİK ÇALIŞMALAR DA FARKLI BİR BOYUTA TAŞINACAK. CİNSİYET AYRIMI YAPMAYAN MARKALARIN REKABETTE AÇIK ARA ÖNE ÇIKACAĞINI DİLE GETİREN LAUGHLIN, PAZARLAMA DÜNYASINDA İSE ORTA YAŞI YENİDEN TANIMLAYAN 'THE MIDULT' KAVRAMININ FARKLI BİR İVME YARATACAĞINA DİKKAT ÇEKİYOR

Bahar Akgün / bahar.akgun@platinonline.com

7-11 Kasım tarihleri arasında Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde 4'üncüsü düzenlenen Brand Week Istanbul, bu yıl da pazarlama, iletişim ve yaratıcılık liderlerini bir araya getirdi. Brand Week Istanbul'un en dikkat çeken konuşmacılarından biri de J. Walter Thompson Intelligence Trend Tahminleri Direktörü Shepherd Laughlin'di. Gıdadan tasarıma, sağlıktan turizme, teknolojiden perakende sektörüne kadar tüm sektörleri etkisi altına alan gelecek trendlerini analiz eden Laughlin, 2016'da öne çıkan trendlerin farklı yansımalarının, 2017'de de etkisini sürdürmeye devam edeceğini belirtiyor. Laughlin, 2016 trendlerini analiz etmek için hazırlanan The Future 100 Raporu'nda öne çıkan önemli verilerin yanı sıra 2017'de farklı endüstrilere yön verecek yeni akımlar hakkında da önemli ipuçları sundu.

J. Walter Thompson Intelligence bünyesinde kaç yıldır trend tahminleri direktörü olarak görev yapıyorsunuz?

3 buçuk yıldır J. Walter Thompson Intelligence bünyesinde trend tahminleri direktörü olarak hizmet veriyorum. J. Walter Thompson Intelligence'ın araştır-

ma, trend ve inovasyon odaklı çalışmalar yapan birimi The Innovation Group'ta içgörülerin kaynağı olarak gösterilen trendlerin kapsamlı bir çalışma ile derlendiği The Future 100 raporlarının hazırlanmasına katkıda bulunuyorum.

J. Walter Thompson Intelligence, trend analizleriyle nasıl bir fark yaratıyor?

Tüketici segmentlerinin kesişme noktasındaki içgörülerini gözlemleyerek yeni trendlere ulaşıyoruz. Yaptığımız tüm çalışmaları tüketicilerden gelen verilerle sistematik bir hale getiriyoruz. Bu konuda sosyal medya analizlerinden faydalanıyoruz. Yeni trendlere yönelik öngörü ve inovasyonlarda, ilham verici tüketici datalarını son derece geniş bir kapsamda ele alıyoruz. The Future 100 raporlarını hazırlayan The Innovation Group bünyesinde New York'ta 5 kişilik bir ekip görev yapıyor. Londra ve Beyrut'ta da bu konuda aktif olarak proje üreten ekip arkadaşlarımız bulunuyor.

The Future 100 Raporu'nun 2016 sonuçlarına göre bu yıl özellikle hangi sektörlere yönelik trendler önemli bir yükseliş performansı sergiledi?

Özellikle gıda ve içecek endüstrisinde farklı gelişmeler yaşandı. 2016, doğal ve sağlıklı atıştırmalıkların öne çıktığı bir dönem oldu. Sağlık ve hedonizm kavramlarının birleşmesiyle 'healthonism' kavramının öne çıktığını gözlemliyoruz. Y Kuşağı'nı incelediğimizde bu kuşağın daha sağlıklı ve doğal olan ürünlere özel bir ilgisinin olduğunu gözlemledik. Doğal ve sağlıklı olanla beslenirken, bu süreçten keyif almayı da önemsiyorlar. Bu da beraberinde gıda ve içecek sektöründe 'healthonism', farklı bir ifadeyle 'yeni doğal' sürecini tetikledi. Tequila adlı soğuk sıkım meyve suyu markasının içinde hiç alkol yok ama adı Tequila… Sağlıklı bir meyve suyu markasının adının Tekila olması, aslında zıtlıklardan beslenen farklı bir trend yarattı. Amerika'da karbonhidrat odaklı ürünlerin tüketiminde bir düşüş yaşanıyor. La Criox adlı soda markası da yeni doğal akımı çerçevesinde başarılı bir çıkış yakaladı. Hem soda olarak içilebilen hem de kokteyllerde kullanılan bu marka, yapay tatlandırıcı içermiyor ve hiç kalorisi yok. Bir diğer ilgi çekici alan ise sağlık ve meditasyon alanlarında aktif bir şekilde kullanılmaya başlanan 'sound healing' yani ses terapisi… Din olgusu gerilerken, spiritüellik olgusu öne çıkıyor. Bu konuda karşımıza çıkan en yeni kavram ise 'farkındalık'. Bu farkındalık, kendini her şeyin akıllandığı bir dünyada kalıcı yok oluşa karşı bir duruş olarak gösteriyor. Bu anlamda şifa veren ses banyoları, farklı bir ifadeyle ses terapileri öne çıkmaya başladı. Bu süreci yeni bir meditasyon olarak değerlendirebiliriz. Herkes sessiz ortamlarda konsantre olamayabiliyor. Ses terapilerinde ise ses çıkaran kaseler ve farklı perküsyon aletleri gibi değişik uygulamalardan faydalanılıyor. Ses ve titreşimlerle iyileştirme hedefleniyor.

'SOUND HEALING' YANİ SES TERAPİSİ, SAĞLIK VE MEDİTASYON ALANLARINDA AKTİF BİR ŞEKİLDE KULLANILMAYA BAŞLANDI…

"Y KUŞAĞI'NI İNCELEDİĞİMİZDE BU KUŞAĞIN DAHA SAĞLIKLI VE DOĞAL OLAN ÜRÜNLERE ÖZEL BİR İLGİSİNİN OLDUĞUNU GÖZLEMLEDİK. DOĞAL VE SAĞLIKLI OLANLA BESLENİRKEN, BU SÜREÇTEN KEYİF ALMAYI DA ÖNEMSİYORLAR. BU DA BERABERİNDE GIDA VE İÇECEK SEKTÖRÜNDE 'HEALTHONISM', FARKLI BİR İFADEYLE 'YENİ DOĞAL' SÜRECİNİ TETİKLEDİ"

Moda, tasarım ve giyilebilir teknolojiler açısından ivme yaratan yeni trendleri nasıl özetlersiniz?

Giyilebilir teknolojilere yönelik tasarımlar hakkında yaklaşık 5 yıldır önemli çalışmalara imza atılıyor. Her sene Metropolitan Müzesi'nde büyük bir etkinlik düzenleniyor. Bu organizasyonda öne çıkan tasarımlar da moda dünyasına yön veriyor. Dünyanın önde gelen moda grupları teknolojiye artık çok daha fazla yatırım yapıyor. Bunun en önemli örneklerinden biri de Metropolitan Müzesi'ndeki Manus X Machina adlı sergiydi. Giyilebilir teknolojilerin yükselişiyle, moda ve teknolojinin aynı platformda buluşmasının en belirgin örneklerinden biri de 3D baskılı tasarımlar. Bu alanda öne çıkan en inovatif örnek ise Chromat ve Intel markalarının iş birliği ile tasarlanan 'andrenaline dress' yani 'adrenalin giysisi'… Bu tasarım, giysiye monte edilen sensörle, elbiseyi giyen kişinin vücut ısısını, adrenalin veya stres seviyesini ölçüyor. Elbisede yer alan kanatlar, adrenalin seviyesi arttıkça hareket ediyor. Bu da giydiğimiz elbiselerin orta vadede vücudumuzun tepkilerini yansıtabileceğini gösteriyor. Gelecekte de bunun yansımalarını göreceğiz.

Özellikle marka iletişimi ve pazarlama stratejileriyle öne çıkmak isteyen markalar nasıl bir vizyonla ilerlemeli?

2016 ve sonrasında etkisini hissettire-

ADRENALİN GİYSİSİ

"2016 VE SONRASINDA ETKİSİNİ HİSSETTİRECEK EN ÖNEMLİ KAVRAMLARDAN BİRİ DE MARKA İÇERİKLERİNİN GELECEĞİ... BİREYLER, KENDİLERİNE MÜDAHALE EDEREK ULAŞAN REKLAMLARDAN HOŞLANMIYOR. TÜKETİCİLER, ARTIK ÇOK DAHA BİLİNÇLİ. SATIN ALMA SÜRECİNİ GERÇEKLEŞTİRMEDEN ÖNCE O MARKAYA YÖNELİK HER SÜRECİ SOSYAL MEDYADAN ARAŞTIRIYOR. TÜKETİM HARCAMALARININ KONTROLÜNÜ ELE ALMIŞ DURUMDALAR"

cek en önemli kavramlardan biri de marka içeriklerinin geleceği… Bireyler, kendilerine müdahale ederek ulaşan reklamlardan hoşlanmıyor. Tüketiciler, artık çok daha bilinçli. Satın alma sürecini gerçekleştirmeden önce o markaya yönelik her süreci sosyal medyadan araştırıyor. Tüketim harcamalarının kontrolünü ele almış durumdalar. Markaların artık tüketicilerin kendilerini tercih etmelerini sağlayacak özel içerikler üretmeleri ve pazarlama stratejilerine de bu bakış açısını yansıtmaları gerekiyor. Bireyler kendilerine değer katmayan herhangi bir içeriği ya da reklamı görmek istemiyor ve engelliyor.

▸ 2016 trendlerine baktığımızda artırılmış gerçekliğe yönelik trend analizlerinin önemli bir boyut kazandığını görüyoruz. Bu konudaki yorumunuzu öğrenebilir miyiz?

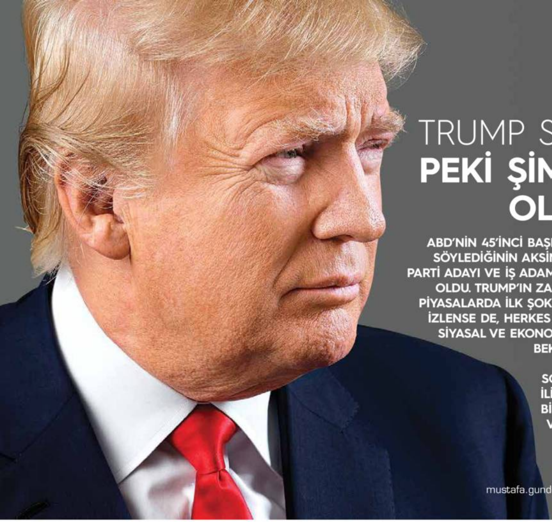
Son dönemde artırılmış gerçeklik çok daha ön planda. Nintendo ve Niantic Labs tarafından geliştirilen Pokemon Go'nun başarısı da artırılmış gerçekliğin en somut gövde gösterisi oldu. Pokemon Go, milyonlarca kişiye artırılmış gerçekliği deneyimleme şansı sundu. Artık diğer markalar da artırılmış gerçekliğin ne olduğunu tüketicilere anlatmak konusunda eskisi kadar zorlanmıyor. Londra'daki Fashion Week esnasında öne çıkan bir uygulamadan da bahsetmek istiyorum. Lyst markası, gönüllü mankenlerle artırılmış gerçekliğin moda ile nasıl örtüştürülebileceğine dair çarpıcı bir çalışmaya imza attı. Üzerlerinde kıyafet olmayan mankenler, artırılmış gerçekliği kullanarak, kıyafetleri uzaktan deneme teknolojisini deneyimledi. Bir tablet var, bu tableti döndürerek, o kıyafetlerin üzerinizde nasıl durduğunu görebiliyorsunuz. Artırılmış gerçeklik alanında iyi hikaye anlatımı da hızla öne çıkıyor.

▸ 2017'de öne çıkacak ve iş dünyasına farklı bir perspektif sunacak trendlere dair ipuçları da verebilir misiniz?

Geçmiş yılların trendlerine baktığımızda genelde bir sektörde başlayan bir trendin, ilerleyen dönemde başka bir sektörü de etkilediğini görüyoruz. 2017'de en dikkat çekecek trendlerin başında ise 'helal seyahat'-'helal turizm' geliyor. Bu trendin ilk yansıması ise 2 yıl önce 'helal güzellik' teması altında analiz etmiştik. Helal seyahat-helal turizm başlığı, şu an için daha çok otelleri kapsıyor. Müslüman kesimin ihtiyaçlarına hitap eden özel tatil, sosyalleşme ve yeme-içme seçenekleri önümüzdeki yıllarda hızlı bir yükseliş gösterecek. Bangkok'taki Al Meroz Hotel ve Japonya'daki Syariah Hotel Fusion, bu konuya verilebilecek en başarılı örnekler arasında yer alıyor. Taipei'de de bu alana yönelik önemli çalışmalara imza atılıyor. Taipei'de 20'yi aşkın helal restoran bulunuyor. Artırılmış gerçeklik trendinin etkilerini 2017'de de yoğun olarak hissedeceğiz. Cinsiyet ayrımı yapmayan markaların da hızlı bir yükseliş göstereceği bir döneme gireceğiz. Pazarlama dünyasında X Kuşağı'nın etkileri daha çok hissedilecek. Bu kuşağa yönelik medya ve pazarlama çalışmaları hız kazanacak. 'The Midult' aslında hem yeni bir medya markası hem de yeni bir terim. Bu kapsamda orta yaş, X Kuşağı'nın anlayacağı şekilde yeniden tanımlanıyor.

BU TRENDLERE DİKKAT!

Shepherd Laughlin, 2016'da öne çıkan ve 2017'de de etkisini devam ettirecek trend başlıklarını şöyle özetliyor: "Sanal gerçeklik teknolojisinin yoğun olarak kullanıldığı yepyeni oyunlar gündeme gelecek. Özellikle Silikon Vadisi'nde teknoloji ve inovasyon odaklı çalışmalar hız kesmeden devam edecek. Turizm sektöründe ve farklı seyahat alternatiflerinde hedef kitlesine çok daha kişiselleştirilebilir deneyimler sunan markalar yükselişe geçecek. Toplumsal faydaya atıfta bulunan tüm markalar açık ara öne çıkacak. Yeni, işlevsel ve modüler yaşam alanlarına ilgi artacak. Özellikle oyuncak tasarımlarında çocukların kişisel gelişimlerine yön vermek amacıyla yapay zeka teknolojilerinden çok daha fazla yararlanılacak."



TRUMP SEÇİLDİ, PEKİ ŞİMDİ NE OLACAK?

ABD'NİN 45'İNCİ BAŞKANI, ANKETLERİN SÖYLEDİĞİNİN AKSİNE CUMHURİYETÇİ PARTİ ADAYI VE İŞ ADAMI DONALD TRUMP OLDU. TRUMP'IN ZAFERİ SONRASINDA PİYASALARDA İLK ŞOKLAR VE ARTÇILARI İZLENSE DE, HERKES YENİ DÖNEMDEKİ SİYASAL VE EKONOMİK POLİTİKALARI BEKLEMEYE BAŞLADI. ŞİMDİ EN ÖNEMLİ SORU, TÜRKİYE-ABD İLİŞKİLERİNDE NASIL BİR YOL İZLENECEĞİ VE YATIRIMCILARIN BU DEVİRDE NE YAPACAĞI...

Mustafa Gündoğdu
mustafa.gundogdu@platinonline.com

Türk varlıklarındaki erime devam edecek mi?

Enver Erkan
Kapital FX
Araştırma Uzmanı

"TL'DE İÇ TARAFTA DA DIŞARIDA DA OLUMLU MOMENTUM YOK"

"Türk finansal varlıklarında Trump'ın seçilmesi sonrasında negatif yönde eğilim, diğer gelişmekte olan ülkelerin varlıklarına göre daha ağırlıklı. Aynı zamanda faiz artırım ihtimalini gösteren FED opsiyon fiyatlamalarındaki güçlü eğilimin de devam etmesi ile birlikte, TL'deki değer kaybının arttığını görüyoruz. TL, siyasi ve içsel faktörlerden de olumsuz yönde etkileniyor. Söz konusu faktörler, artan risk primi ve bozulan enflasyon beklentileri üzerinden borçlanma maliyetlerini de yükseltiyor. Türk tahvillerinde ve Eurobond'larındaki satış da bunu gösteriyor. Hisse senedine ise hâlâ alımlar gelebilmekle beraber, bu piyasada da aşağı yönlü riskler artış gösterdi. Kur oynaklığının önüne geçilmemesinin Türk varlıklarının tamamını baskı altında tutacağını düşünüyoruz. Özellikle kurda ve faizde tahammül sınırları dışında fiyatlamalar görebiliriz."

'Trump türbülansları' devam edecek mi?

Ali Erkan Tanacıoğlu
Gedik Yatırım
Araştırma Uzmanı

"POLİTİKANIN NETLEŞMESİ GEREK"

"Trump'ın fiili olarak 20 Ocak 2017 tarihinde göreve başlayacak olması nedeniyle, nasıl bir ekonomi politikası izleneceği ve Trump'ın ekibinin kimlerden oluşacağı belli olana kadar piyasadaki belirsizlik ortamının devam etmesi beklenebilir. Ayrıca, FED'in 13-14 Aralık'ta gerçekleştireceği ve faiz artırımına gidileceğine neredeyse kesin gözüyle bakılan Aralık FOMC toplantısında, gelecek dönem ilişkin çizilecek projeksiyonlar da son derece belirleyici olacak. Dolayısıyla, FED'in ve Trump'ın önümüzdeki dönemde izleyeceği politikalara ilişkin detaylar netleşene kadar küresel piyasalarda kısa süreli türbülanslar görülmeye devam edebilir. Trump'ın ekonomide ve dış politikada nasıl bir pozisyon alacağına ilişkin detaylar netleşene kadar Türkiye-ABD ilişkilerinde sağlıklı bir yorum yapmak mümkün değil. Son dönemlerde karşılıklı olarak verilen bazı mesajlar iki ülke arasındaki ilişkiler açısından olumlu görünse de net bir yargıya varmak için henüz erken."

8 Kasım'ı 9 Kasım'a bağlayan gecede, Donald Trump ve Hillary Clinton arasında geçen başkanlık yarışında, aslında tüm dünyanın bir sürprizle uyandığını belirtsek, buna kimse karşı çıkmaz. Çünkü aylardır yayımlanan anketler sonrasında ABD'de 'ikinci Clinton dönemi'nin başlayacağı algısı oluşturulsa da sandıktan sonucun, aslında hiç de öyle olmadığı görüldü. Peki bundan sonrası için yeni dönemde hem ekonomide hem de ABD-Türkiye ilişkileri açısından ne gibi gelişmeler söz konusu olacak? Platin olarak biz de bu soruları mercek altına aldık…

STATÜKO DEĞİŞECEK

Trump'ın seçilmesi ABD halkı için çok büyük bir sürpriz olmakla birlikte, şahsi kanaatinin aslında çok da büyük bir sürpriz olmadığını söyleyen Türk Amerikan İşadamları Derneği (TABA) Başkanı Bora Gürçay, dünyada yeni içe dönük bir trend görüldüğünü belirtiyor. "Globalleşme bir noktaya geldi ama bir noktada durdu. Bundan altı ay önce TPP anlaşmasının imzalanmasından ve dolayısıyla sonrasında TTIP müzakerelerinden bahsederken, şimdi bu konular tamamen gündemden düştü. İngiltere halkının referanduma gidip AB'den ayrılma kararı alması bu trendin bir örneği. Şimdi ise diğer bir örnek Trump'ın seçilmesi oldu" diyen Gürçay, Trump'ın kampanyasında ABD için daha kapalı bir ekonomi hedeflediğini söylediğini ve daha fazla Amerikalı için iş imkanı yaratmayı amaçladığını hatırlatıyor. Gürçay, "Ama daha da önemlisi, Trump Orta Doğu ve dünyada müttefiklerle barış istediğini söylüyor. Clinton seçilseydi şu anki statüko devam edecekti" derken, Trump'ın ulusal güvenlik danışmanı Michael Flynn'in bir makalesinde FETÖ hakkında ABD'nin Gülen için bir sığınak olmaması gerektiğini söylediğine ve iade sürecini desteklediklerini belirttiğine dikkat çekiyor.

RİSKLER DE VAR...

Seçim sonrası piyasalarda volatilitenin atlatıldığı ve Amerikalı yatırımcılar arasında 'temkinli bir iyimserliğin' hakim olduğunu belirten TÜSİAD Uluslararası Koordinatörü Bahadır Kaleağası, bunun nedenini, Trump yönetiminin muhtemelen altyapı yatırımlarını artırması ve vergi kesintilerine gidecek olmasına bağlıyor. "Bunun büyüme üzerinde geçici olumlu etki yaratması bekleniyor. WSJ tarafından ekonomistler arasında yapılan ankete göre büyüme beklentisi az da olsa artış gösterdi. Beyaz Saray ile Kongre arasında uyumlu çalışma beklentisi de olumlu etki yaratacak" diyen Kaleağası, TÜSİAD Washington Temsilcisi Barış Ornarlı'nın dikkat çektiği gibi Trump yönetiminin politikaları konusunda müthiş bir belirsizlik olduğunun da altını çiziyor. "En büyük risk, ticarette korumacı önlemlerin alınması ve Amerika'da göçmenliği kısıtlayacak düzenlemelere gidilmesi. Bunların ekonomiyi olumsuz yönde etkilemesi bekleniyor" diyen Kaleağası, ayrıca Trump'ın söz verdiği gibi sağlık sigortası reformunu (Obamacare) iptal etmesinin de olumsuzluk getireceğini belirtiyor.

AYLARDIR, HATTA YILLARDIR BEKLENEN VE SONUCU HER ŞEYDEN ÇOK MERAK EDİLEN AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ (ABD) BAŞKANLIK SEÇİMLERİ SONUÇLANDI VE ABD HALKI 45'İNCİ BAŞKANINI SEÇTİ. CUMHURİYETÇİ PARTİ ADAYI VE İŞ ADAMI DONALD TRUMP İLE DEMOKRAT PARTİ ADAYI ESKİ ABD DIŞİŞLERİ BAKANI HILLARY CLINTON ARASINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN 2016 ABD BAŞKANLIK SEÇİMLERİNDE ZAFER, PENSİLVANYA EYALETİNDEKİ 20 DELEGEYİ DE KAZANARAK TOPLAMDA 274 DELEGEYE ULAŞAN DONALD TRUMP'IN OLDU

Türkiye'yi nasıl bir siyasi ve ekonomik ortam bekliyor?

Bora Gürçay
Türk Amerikan İşadamları Derneği (TABA) Başkanı

"EKONOMİK VE SİYASAL ANLAMDA YAKINLAŞMA SAĞLAR"

"Trump, dünyada şu an müzakereleri yürütülmekte olan Transpasifik Ortaklığını (TPP) ve Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması'nı (TTIP) desteklemeyeceğini söylüyor. TTIP konusunda son yıllarda Türkiye dezavantajlı bir konumdaydı. Trump'ın seçilmesi bence Türkiye için de ümit oldu. Siyasi bir geçmişi olmayan, yeni fikirleri olan bir iş adamı geldi, ki bu durum da başkanlık döneminde daha pragmatik bir strateji ile ilerlenebileceği anlamına gelebilir. Bizim için de bir ticaret odası olarak, daha pragmatik ve ekonomi odaklı birine ihtiyacımız var. Her zaman söylediğimiz gibi, ABD ile Türkiye arasındaki potansiyel ticaret ve yatırım hacmini artırmamız gerek. Yeni başkan ve hükümet ile bu hedeflerimize ulaşacağımızı ümit ediyoruz.

Trump bir iş adamı ve başkanlığı döneminde ABD için daha içe dönük bir politika izleyeceğini söylüyor. Dünyadaki müttefikleri ile daha barışçıl girişimleri olacağını belirtiyor. Bu durumda, uzun süre dostluğu olan Türkiye ile de daha yakın temasları olacaktır."

Türkiye-AB ilişkileri için ne anlama geliyor?

Bahadır Kaleağası
TÜSİAD Uluslararası Koordinatörü

"DÜZEN KARŞITI AKIMLAR, TÜRKİYE'NİN ÇIKARI İLE ÇELİŞİR"

"Trump zaferinin Avrupa'da düzen karşıtı akımları güçlendirmesi, Türkiye'nin siyasi ve ekonomik milli çıkarları ile çelişir. Genel olarak Transatlantik ortaklığın zayıflaması Türkiye'nin 'demokrasi/piyasa ekonomisi/sosyal devlet' yörüngesini zayıflatabilir. Nükleer silah, petrol, finans ve yüksek teknoloji gibi temel küresel güç kaynaklarından mahrum olan Türkiye'nin uluslararası etki zemini, AB sürecinde ilerleyen bir Avrasya merkezi olmaktır. Demokrasi, AB sosyal standartları, yatırım ortamı, eğitim ve dijital ekonomi gibi alanlarda Türkiye yükselmek zorunda. Trump yönetiminin Türkiye'ye bakışı bu gerçeği kavrayacak kadar analitik olmayabilir. Üst yönetimin kimlerden oluşacağı bu açıdan da belirleyici olacak. Korumacı önlemler küresel ekonomiyi, dolayısıyla Türkiye'yi de olumsuz etkiler. Önümüzü görebilmek için Washington'daki yeni yönetimde devlet ve uluslararası ilişkiler kültür ve deneyimi olan kişilerin varlığı ve etkisine bakmak gerekecek."

Trump sonrası piyasalardaki ilk şok atlatıldı mı?

Tonguç Erbaş
AHL Forex Araştırma Müdürü

"İLK ŞOK ATLATILDI, AMA..."

"Donald Trump seçildikten sonra geçen 10 gün içerisinde, piyasalarda seçim öncesi vaatlerin gerçekleşmesi olasılığı sonrası ABD ve global piyasalara etkileri ile birlikte ABD 10 yıllık tahvillerinde 2,20-2,35, dolar endeksinde 100,50 ve S&P endeksinde 2,180-2,200 seviyeleri ilk şokta görülebilecek seviyeler olarak karşımıza çıkıyordu. Özellikle, ABD dolarının güçlü kalmaya devam etmesi ve dolar endeksinin 100,50 üzerine hareket etmesi ile birlikte parite ve altında da aşağı yönlü hareketlerin devam ettiğini görüyoruz. Bu seviyelerde fiyatların konsolide olması ile birlikte ilk şok atlatılacaktır görüşümüzü koruyoruz. 8 Kasım'da 76.367 seviyesinden kapanan BİST-100, 75.000 seviyelerinde seyrine devam ederken, yıl sonuna doğru 78,000 seviyelere doğru bir yükseliş gerçekleşebilir. Gösterge tahvil faizi ABD seçimi öncesi yüzde 9,56 seviyesinden seçim sonrasında 10,30 seviyelerine yükselirken, Aralık FED toplantısı sonrası düzeltme ile birlikte 9,70-10 aralığında yılı kapatabiliriz."

YATIRIMCI NE YAPMALI?

"BİST'TE HAREKET GÖRÜLEBİLİR, DOLARA DİKKAT..."

Tonguç Erbaş
AHL Forex Araştırma Müdürü

"Yıl sonu için BİST-100, ons altın ve Euro/dolar paritesinde dolara endeksli yukarı yönlü hareketler görülebilir. Hisse senetlerinde yıl sonu yükselişi bankacılık sektörü öncülüğünde olabilir. Uzun vadeli hisse seçiminde öncelikle bilançolarında kâr oranında dönemsel gelişim beklenen, yönetim kadrosunun ve şirket profilinin geleceğe dönük planlamasının içinde bulunduğu sektörde firmayı ön plana çıkarılacağı düşünülen hisse senetlerine yatırım yapılabilir. Dolar bazında makul seviyelerde olan borsa şirket bazlı yeni pozisyon açılabilir. 2017'de yıl içerisinde oynaklığın yoğun olacağını düşünüyoruz. Uzun vadeli Sterlin, ons altın ve Euro/dolar paritesinde yukarı yönlü pozisyonlar yeni yıla taşınabilir. Yıl sonu için gram altın, kur, petrol ve Euro/TL'de kısmi geri çekilme görülebilir."

"KUR RİSKİ TAŞIMAYAN HİSSELER SEÇİLEBİLİR"

Enver Erkan
Kapital FX Araştırma Uzmanı

"Aşağı yönlü riskleri bir adım önde gördüğümüz endekste hisse bazlı hikayeleri olumlu olan senetlerde uzun vadeli pozisyon alınmasını, zirve seviyelerde yeni hisse alımından kaçınılmasını ve döviz kurunun hareketli olacağı bu dönemde kur riskini en az taşıyan hisselerde pozisyon alınmasını tavsiye ediyoruz. Endeks ile korelasyonu yüksek olan hisse pozisyonlarını dengelemek amacıyla, kötü piyasa eğiliminde portföye beta katsayısı düşük defansif hisseler katılabilir. Bu dönemde piyasa trendine göre hisse ağırlıklandırması yapılmasını ve farklı tipte uzun vadede güvenilir hisselerin portföylerde değerlendirilmesini öneriyoruz. Aynı zamanda tahvil ve bono piyasasının küresel bazda öne çıkacağını düşünerek, alternatif enstrüman veya varlıklarda da korumacı pozisyon alınabilir. Kurda da mevcut fiyat piyasa eğilimi çerçevesinde düşüşler alım fırsatı olarak değerlendirilebilir. Daha rasyonel görünen ise portföyü, döviz mevduat ve TL mevduatta ağırlıklandırmak olabilir."

"KADEMELİ ALIMA YÖNELİN"

Ali Erkan Tanacıoğlu
Gedik Yatırım Araştırma Uzmanı

"Piyasadaki belirsizliğin arttığı ve anlık haber akışlarının sert fiyat hareketlerine yol açtığı bu tarz dönemlerde mümkün olduğunca temkinli olmanın yani panik alım-satım kararlarından uzak durulmalı. BİST özelinde çarpanlar bazında bakıldığında ve geleceğe ilişkin makro beklentiler göz önüne alındığında 70.000-75.000 seviyeleri, uzun vade açısından alım fırsatı olarak değerlendirilebilir. Ancak, alım yapılacak hisseler belirlenirken son derece seçici yaklaşılmalı. Tek bir seviyeden alım yapmak yerine hem zamana hem de kademelere yayılan bir strateji izlenmesi çok daha sağlıklı olacaktır. Dip ya da tepe seviye aramak yerine uzun vadeli potansiyeli olan, istikrarlı ve güçlü mali performansa sahip ve yönetimi güven veren şirket hisselerinde, özellikle de bu tarz dönemlerde 'kademeli alım' yapılmasının çok daha yerinde olacağını değerlendiriyoruz."

ÜÇ ARACI KURUMUN YIL SONU BEKLENTİLERİ

Aracı kurum	Dolar/TL	Euro/TL	Petrol ($)	Altın ($)	BİST-100
AHL Forex	3,30-3,35	3,48-3,56	42-44	1240-1250	77.000-78.000
Kapital FX	3,40	3,70	50	1240	75.000-80.000
Gedik Yatırım	3,15-3,25	-	-	-	74.200-77.100

DÜNDEN BUGÜNE **TÜRK AKIMI PROJESİ**

Mustafa Gündoğdu / mustafa.gundogdu@platinonline.com

İSİM, 11 ARALIK 2014'TE KONDU

Eski Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız ise 11 Aralık 2014'te projeyi 'Türk Akımı' olarak isimlendirmiş ve projenin sadece bir geçiş projesi olmayacağını, söz konusu gazın Avrupa'ya Türkiye üzerinden dağıtılacağını açıklamıştı.

TÜRKİYE 'HUB' OLABİLİR

Türk Akımı Projesi'yle beraber, Türkiye'nin küresel enerji arz güvenliğinde oynamayı planladığı bir enerji merkezi ve transit ülke olma hedeflerini gerçekleştirmesine de yardımcı olabileceği görüşü dillendiriliyor.

GAZ DİREKT OLARAK RUSYA'DAN

Projenin hayata geçmesiyle birlikte Ukrayna by-pass edileceği için Türkiye; Ukrayna, Moldova, Romanya, Bulgaristan üzerinden aldığı yıllık 14 milyar metreküp doğalgazın yerine, bu gazı direkt olarak Rusya'dan Karadeniz üzerinden gelen hattan alacak. Bu durum da bahsi geçen ülkelerindeki geçiş bedelleriyle ilgili olarak, Türkiye'nin daha ucuz gaz alması anlamına geliyor.

ANLAŞMAYI ALEKSANDR NOVAK VE BERAT ALBAYRAK İMZALADI

İSTANBUL'DAN DUYURULDU

Proje, Eylül ayında İstanbul'da gerçekleştirilen 23'üncü Dünya Enerji Kongresi'nde ana hatlarıyla duyuruldu. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, 1 saat 40 dakika süren görüşmelerinin ardından, 10 Ekim'de ortak basın toplantısı düzenledi.

GAZPROM VE BOTAŞ

Rusya Enerji Bakanı Aleksandr Novak ise Gazprom'un iki boru hattında da denizaltı kısmına sahip olacağını belirtiyor. Katılımcıları Rus ve Türk tarafından sorumlu Gazprom ve Botaş'ın belirleyeceğini belirten Novak, iki şirketin ayrıca yan şirketler kurulabileceğini dile getiriyor.

İLK SİNYAL PUTİN'DEN

Türk Akımı Projesi, teknik olarak ilk defa 25 Mayıs 2014'te Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in "Güney Akım'ı Avrupa Birliği (AB) üyesi olmayan bir ülkeden geçiririz" açıklamasıyla gündeme gelmişti.

GÜNEY AKIM İPTAL OLDU

Putin'in, 1 Aralık 2014'te Türkiye-Rusya Üst Düzeyli İşbirliği Konseyi Toplantısı'na katılmak için geldiği Türkiye'de, Güney Akım'ı iptal ettiklerini açıklamıştı. Ardından Gazprom Üst Yöneticisi (CEO) Aleksey Miller da projenin 63 milyar metreküp kapasiteye sahip olacağını duyurmuştu.

İMZALAR ve İNDİRİM

Türk Akımı anlaşması, Türkiye Cumhuriyeti Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Berat Albayrak ve Rus Enerji Bakanı Aleksandr Novak tarafından imzalandı. İmzaların atılmasından sonra, Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, doğalgazda indirim konusunda da mutabakata varıldığını söyledi.

SEVKİYAT GÜVENLİĞİ ARTACAK

Öte yandan Gazprom tarafından yapılan basın açıklamasında, imzalanan anlaşmanın Karadeniz'in derinliklerinden, Rusya'dan Türkiye'ye boru hattı inşa edileceği belirtildi. Gazprom, Türk Akımı Projesi'nin hukuki temelinin oluşturulduğunu belirtirken, projenin Türkiye'nin doğalgaz sevkiyatının güvenliğini ciddi anlamda artıracağının altını çiziyor.

UKRAYNA SORUNU

Avrupa'ya doğalgazını Ukrayna üzerinden satan Rusya, bu ülke ile yaşadığı sorunların ardından doğalgazını alternatif bir yolla taşımak istiyordu. Türk Akımı Projesi bu nedende gündeme geldi. Hat, Rus gazını Karadeniz'in altından geçerek Türkiye, buradan da Yunanistan üzerinden Avrupa'ya taşımayı öngörüyordu.

Türkiye ve Rusya arasındaki anlaşmalar doğrultusunda Türk Akımı Projesi inşaatı **Mayıs 2015**'te başladı.

Projenin ilk detayları **Aralık 2014**'te ortaya çıktı. Bu tarihte Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in Ankara'da Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ı ziyareti sonrasında açıklanan projede inşaata 2016'da başlanması öngörüldü.

24 Kasım 2015'te Türk hava sahasını ihlal eden **Rus uçağının düşürülmesinin ardından** ise Türk Akımı Projesi, Aralık 2015'te karşılıklı yapılan açıklamalarla rafa kaldırılmıştı.

Her biri 15 milyar 750 milyon metreküp kapasiteli dört hattan oluşacak Türk Akımı'nın **910 kilometresi** Karadeniz'in altından geçecek.

Trakya'dan Türkiye topraklarına girecek hattın kara bölümündeki uzunluğu ise **260 kilometre** olacak.

Projenin maliyeti ise **19 milyar dolar** olarak hesaplanıyor.

Türk Akımı boru hattıyla ilgili inşaatın **iki yıldan fazla süreceği** tahmin ediliyor.

Rusya'dan yola çıkıp Türkiye'de Trakya bölgesine doğalgaz taşıması öngörülen Türk Akımı Projesi'nin yıllık kapasitesinin **63 milyar metreküp** olması hedefleniyor.

Türkiye'nin bu projeden yılda yaklaşık **14 milyar metreküp doğalgaz** alması ve geriye kalan 49 milyar metreküp gazın Avrupa'ya ihraç edilmesi düşünülüyor.

SERTRANS LOGISTICS CEO'SU NİLGÜN KELEŞ

"SEYAHATE KEYİFLE BAŞLAMAK ÖNEMLİ BİR AYRICALIK"

YENİ PROJELER KAPSAMINDA SIK SIK SEYAHAT ETTİĞİNİ SÖYLEYEN SERTRANS LOGISTICS GENEL MÜDÜRÜ NİLGÜN KELEŞ, "REKABET ORTAMINDA BAŞARILI OLMAK İÇİN PAZARIN NABZINI TUTMAK GEREKİYOR. HEM VAR OLAN MÜŞTERİLERİMİZİN DEĞİŞEN İHTİYAÇLARINI ANLAYIP ÇÖZÜM ÜRETEBİLMEK HEM DE YENİ İŞ BİRLİKLERİ AÇISINDAN SEYAHAT ETMEYİ ÇOK ÖNEMSİYORUM. TÜRK HAVA YOLLARI, KALKIŞ-VARIŞ SAATLERİNDEKİ DÜZENLİLİK VE SUNDUĞU İMKANLARLA, SORUNSUZ BİR YOLCULUK GEÇİRMEMİ SAĞLIYOR. CIP LOUNGE VE BUSINESS CLASS HİZMETLERİ İSE İŞ DÜNYASINA FARKLI BİR KONFOR SUNUYOR" DİYOR

Bahar Akgün / bahar.akgun@platinonline.com

Tedarik zinciri yönetimindeki uzmanlığıyla 27 yıldır ulusal ve uluslararası markaların lojistik hizmetlerdeki en önemli çözüm ortağı olarak öne çıkan Sertrans Logistics, kara, hava, deniz ve multimodal taşımacılık hizmetleriyle 200'e yakın ülkede, bin 800'den fazla noktaya lojistik hizmet sağlıyor. Tekstilden kozmetiğe, otomotivden elektroniğe kadar pek çok farklı sektörün lojistik ihtiyaçlarına bire bir yanıt veren hizmet modellemeleriyle fark yarattıklarını söyleyen Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş, "Bunun en önemli örneği ise inovatif ürünümüz 'IQ+ SHUTTLE'... 'Uçak Hızında Karayolu Taşımacılığı' olarak bilinen bu hizmetimizle, Avrupa'nın 6 büyük şehrine maksimum hızda karşılıklı direkt parsiyel karayolu taşıma hizmeti sunuyoruz. Yerli ve yabancı, ithalatçı ve ihracatçı tüm firmalara 'hız ve maliyet avantajı' sağlayan bu hizmetimiz, sadece Avrupa'da değil, diğer coğrafyalarda da benzeri olmayan bir hizmet modeli. Karayolunda, Avrupa'nın yanı sıra kısa süre önce devreye aldığımız İran ve Kazakistan hatlarımızla, direkt karayolu hatlarımızın sayısını toplam 19 ülkeye ve 80'den fazla noktaya çıkardık. Bir yıl önce sektöre liderlik ederek uygulamaya başladığımız RFID teknolojisi ve diğer teknoloji yatırımlarımız, yüksek kapasiteli depo ve antrepolarımızda yürüttüğümüz tüm operasyonlarımızı hızlı ve hatasız sürdürmemizi sağlıyor. Ayrıca 2015'te bize uluslararası arenada önemli bir kredibilite sağlayan sektörün ilk ve tek 'Tanınmış Marka Statüsü'nü elde ettik" diyor.

"CIS ÜLKELERİNE DAHA DA AĞIRLIK VERDİK"

Sertrans'ın e-ticaret lojistiği konusunda sektöre önderlik ettiğini vurgulayan Keleş, sözlerine şöyle devam ediyor: "Türkiye'de lojistik sektörünü e-ticaretle tanıştıran şirketiz. Bugün, sadece e-ticaret lojistiğine ayırdığımız alan 50 bin metrekare. Yıllık online ürün kapasitemiz ise tam 70 milyon. Yüksek teknolojik altyapımız ve katma değerli hizmet yelpazemizle özellikle tekstil, hazır giyim, deri ve aksesuar konusunda dünyanın en büyük markalarının e-ticaret lojistiğindeki en önemli çözüm ortağıyız. E-lojistik hizmetlerimizi yüzde 100 hasarsızlık oranımız ve yüzde 100 envanter doğruluğumuz ile sürdürüyoruz. 2016'da T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın, döviz kazandıran hizmet sektörlerini de Turquality kapsamına alacağını ilan etmesi bizi son derece memnun etti." Gerek İran gerekse Rusya hatlarının ardından açtıkları Kazakistan hattıyla özellikle CIS ülkelerine daha ağırlık vermeye başladıklarını belirten Nilgün

Keleş, "Şimdi başta Azerbaycan ve İran olmak üzere tüm Türk Cumhuriyetleri, Hazar'a kıyısı olan ülkeler ve CIS ülkeleri için yeni yatırımlarımıza ve bu hatlardaki Ar-Ge çalışmalarımıza hız verdik" diyor.

SEYAHAT EDEREK PAZARIN NABZINI TUTUYOR

Yeni projeler kapsamında sadece kendisinin değil, Sertrans Logistics bünyesindeki tüm yöneticilerin son derece yoğun bir seyahat programına sahip olduğunu dile getiren Keleş, şu yorumda bulunuyor: "Gerek iş modelleri gerekse üretim ve tüketim anlayışları açısından dünya genelinde çok büyük bir değişim içindeyiz. Hem var olan müşterilerimizin gelişen ve değişen ihtiyaçlarını anlayıp çözüm üretebilmek hem yeni iş birlikleri yaratmak hem de dinamikleri daha iyi anlamak adına seyahat etmeyi çok önemsiyoruz. İş dışında ailece seyahat etmeyi de çok sevdiğimiz için tüm havalimanlarını gayet iyi biliyorum. Seyahat etmek, kesinlikle heyecan verici… Aynı ülkeye ya da aynı şehre, 100'üncü kez gitseniz bile bu seyahatler yine de çok öğretici olabiliyor. Her seferinde size başka bir vizyon katabiliyor." Rekabet ortamında başarılı olmak için mutlaka sahaya yani dünyaya yakın olup pazarın nabzını tutmak gerektiğine dikkat çeken Keleş, bu kapsamda ayda ortalama 2 kez seyahat ediyor. Bu seyahatlerin daha çok Avrupa ülkelerini, Uzak Doğu ve ABD'yi kapsadığını belirten Keleş, "2015 ve 2016'da Avrupa kıtası olarak baktığımızda, direkt hatlarımızın başında gelen İspanya, Portekiz, Fransa, Almanya, İtalya, tüm Benelüks ülkeleri, İngiltere, Avusturya ve İsviçre en sık gittiğim ülkelerin başında yer aldı. Uzak Doğu'da ise Hong Kong ve Singapur gibi belli başlı merkezler, uluslararası acentelerimizle en yoğun toplantılarımızın yapıldığı yerler arasında yer alıyor" diyor.

"TÜRK HAVA YOLLARI, TÜRKİYE'NİN YÜZ AKI MARKALARI ARASINDA YER ALIYOR. CIP LOUNGE, SADECE YİYECEK-İÇECEK KALİTESİ VE ÇEŞİTLİLİĞİ AÇISINDAN ÖNE ÇIKMIYOR. ÇALIŞMAK, DİNLENMEK VE EĞLENMEK ADINA HEDEF KİTLESİNE HER TÜRLÜ KONFORU VE İMKANI SUNMASIYLA DA İLERİ BİR SEVİYEYE SAHİP. UÇAN ŞEFLER İSE HER DAMAK TADINA UYGUN LEZZETLERİ TATMA İMKANI SUNUYOR. BU KONUDA İSE TERCİHİMİ MUHTEŞEM KÖFTELERİNDEN YANA KULLANIYORUM"

UÇUŞ BOYUNCA ÇALIŞIYOR VE GÜNDEMİ TAKİP EDİYOR

Ekim ayında Şeyseller'in başkenti Victoria'ya uçmaya başlayan, aralık ayında ise Tanzanya'da Zanzibar hattının açılışı ile öne çıkacak olan Türk Hava Yolları'nın, Türkiye'nin yüz akı markası olduğunu düşünen Nilgün Keleş, bu nedenle seyahatlerinde Türk Hava Yolları ile uçuyor. Düzenli kalkış-varış saatleri ve sunulan imkanlar ile sorunsuz bir yolculuk geçirdiğini ifade eden Keleş, "Türk Hava Yolları'nın Cip Lounge & Business Class imkanları ise iş dünyasına çok önemli bir fark ve konfor sağlıyor. Öncelikle uçuşunuz saat kaçta olursa olsun, bir seyahate keyifle başlamak önemli bir ayrıcalık. Cip Lounge, sadece yiyecek-içecek kalitesi ve çeşitliliği açısından öne çıkmıyor. Çalışmak, dinlenmek ve eğlenmek adına hedef kitlesine her türlü konforu sunuyor. İşim gereği gündemi yakından takip etmem ve uçuş boyunca çalışmam gerekebiliyor. Dizüstü bilgisayarım ya da tabletimle kesintisiz olarak yüksek hızda internete erişebiliyorum. Büyük boyutlu e-postaları gönderip alabiliyor ve VPN bağlantısı gerçekleştirebiliyorum" diyor.

NİLGÜN KELEŞ'İN SEYAHAT AJANDASI

Türkiye'de kendisinde en çok iz bırakan yer: Türkiye'nin her yeri… Seyahat etmeyi çok seviyor ama ülkeye dönmenin çok daha muhteşem olduğunu düşünüyor.

Dünyada en çok etkilendiği destinasyonlar: Paris, Londra, New York, Los Angeles ve Roma.

Gitmeyi en çok hayal ettiği yer: En büyük hayali, dünyada ayak basmadığı hiçbir yerin kalmaması…

Valizinde olmazla olmazlar: Cep telefonu, müzik listesi, filmleri ve kitabı.

Seyahat ettiği şehir ve ülkelerde nasıl vakit geçiriyor? Daha önce hiç gitmediği bir ülkeye gidecekse önceden bir araştırma yapmaya özen gösteriyor. Seyahatin tadını şehrin sokaklarında kaybolarak, her detayı yerinde görüp yaşayarak ve her konuda maksimum oranda yerelleşerek çıkarıyor. Özel seyahatler söz konusu olduğunda ise daha egzotik, uzak ve sıcak iklime sahip destinasyonları tercih ediyor.

AYIN MOBİL **UYGULAMALARI**

ARABAMIN ANAHTARINI BUL!

Nesnelerin interneti alanında Google ve Intel gibi şirketlerin iş ortağı olan Türk Ar-Ge şirketi Blesh, Volkswagen iş birliğiyle otomotiv sektöründe yenilikçi bir uygulamaya imza attı. Bluetooth teknolojisini entegre ederek akıllı anahtarlık geliştiren Blesh, Volkswagen araç sahiplerinin hayatını kolaylaştırmayı hedefliyor. Kullanıcıların telefonları ile araba anahtarları arasında bir iletişim sağlayan akıllı anahtarlık, ikisinden biri kaybolduğunda özel alarmı ve lokasyon takibi sayesinde bulunmalarını kolaylaştıracak. Mobil uygulama içinden 'Telefonumu Bul' veya duruma göre 'Anahtarlığımı Bul' seçenekleri her zaman kullanıcıların kurtarıcısı olacak. Volkswagenim mobil uygulamasıyla anahtarlığınızın son konum bilgisine ulaşabilir, sesli uyarı vermesini sağlayarak yerini bulabilirsiniz. Aynı şekilde telefonunuzu bulmanız da mümkün. Anahtarlığınızın üzerindeki Volkswagen logosuna iki kez basarak telefonunuzun sesli uyarı vermesini sağlayabilirsiniz.

ÇOCUĞUNUZ GÜVENDE Mİ?

Çocuklu ailelerin en önemli sorunlarından biri, çocuklarını evde bakıcıyla ya da yalnız bırakmak. Özellikle çalışan anneler için 'ya bir sorun yaşanırsa' endişesi hep oluyor. Türkiye'de güvenlik alanında hizmet veren Pronet, bu konuda ailelerin içini rahatlatacak çözümü Kameram hizmeti ile sunuyor. Bu hizmetin kurulumu için tek gereken şey sadece bir internet bağlantısı. Kameralar kurulduktan sonra Pronet Kameram istenilen her an merkezi sunucu üzerine görüntüleri kaydediyor. Anne babalar kendilerine özel kullanıcı adı ve şifre ile görüntüleri cep telefonu, tablet ya da bilgisayar aracılığıyla uzaktan izleyebiliyorlar. Üstelik bu görüntüleri ister canlı isterlerse de geçmişe yönelik olarak izlemek mümkün oluyor. Kameram hizmetinin kayıtları bulut ortamında kaydedildiği için, Pronet'in koruması altında oluyor. Aileler bu hizmet sayesinde çocuğu ne yapıyor, yemeğini yedi mi, uyudu mu, okuldan eve ne zaman geldi, ödevini yapıyor mu, bakıcısıyla nasıl anlaşıyor gibi birçok sorunun yanıtını alarak rahatlıyor. Tüm bu özellikleriyle Pronet Kameram, ailelerin her an huzurlu ve güvende olmasını sağlıyor.

EVİNİZİN MİMARI SİZSİNİZ

Filli Boya'nın 'Mimar Benim' uygulaması, kullanıcılara yaşadıkları yerin mimarı olma imkanı sunuyor. En son teknolojilerle geliştirilen renklendirme modülü, yaşam alanlarınızı ışık ve gölgelendirmeyi esas alarak gerçeğe en yakın şekilde boyamanıza olanak sağlıyor. Mimar Benim uygulaması, kullanıcıların tercih ettiği dört renklendirme alternatifini kolaj yaparak sosyal medya mecralarında paylaşma imkanı da sunuyor. Ayrıca projenin öncesi, planlanan hali ve uygulama sonrasındaki hali fotoğraf olarak paylaşılabiliyor. Beğendiğiniz renkler için ne kadar boya almanız gerektiğini hesaplayan basit 'Boya Hesabı' modülü ve projeniz için hangi malzemeleri ne kadar almanızı gösteren yardımcı 'Alışveriş Listesi' sayesinde de ihtiyacınız olan her şey bu uygulamada mevcut. Mimar Benim uygulaması içinde yer alan 'En Yakın Bayi' modülü sayesinde de en yakın Filli Boya bayisinin iletişim bilgilerine ve yol tarifine de hemen ulaşmak mümkün. Yardımcı asistan ve nasıl uygulanır videoları Mimar Benim kullanımı konusunda size yönlendirirken, akıcı flat tasarım özellikleri de yenilenmiş yapısının içinde uygulamaya farklılık katıyor.

YILDIZ TOPLAYIN HEDİYE KAZANIN

Starbucks Mobil uygulaması, sevilerek kullanılan yıldız kazanma özelliğini dijital dünyaya taşıdı. Uygulama ile alışveriş yapan kahve severler kazandıkları yıldızlarla hediye içeceklerini alabiliyor. Starbucks Mobil uygulamasını telefonuna yükleyen herkese, ilk kullanımında Starbucks mağazalarından alacakları ilk içecek hediye ediliyor. Tüm yeni kullanıcılar ve mevcut Starbucks Card'ını uygulamaya tanımlayan herkes, dilediği bir büyük boy içecekle Starbucks mobil dünyasına adım atıyor. Ayrıca Starbucks Mobil uygulaması, doğum günlerinde de kullanıcılarını yalnız bırakmıyor. Uygulamayı kullanan herkes bu özel gününü en sevdiği Starbucks lezzetini hediye alarak kutluyor. Uygulamayı kullananlar bulunduğu lokasyona en yakın mağazaları görebiliyor ve sunulan ürünler gibi bilgilere ulaşabiliyor. Ayrıca uygulamanın ürünler bölümünde, Starbucks'ın tüm ürünlerini görerek, en sevdikleri ürünleri favori listesine ekleyebiliyor.

KOBİ VE ESNAFLAR, 'DANIŞMAN BANKALARLA' BÜYÜYOR

İSTİHDAMIN YÜZDE 76'SINI VE YAPILAN SANAYİ İŞİNİN DE YÜZDE 99'UNU OLUŞTURDUĞU BİLİNEN KOBİ'LER, 2016 EYLÜL SONU İTİBARİYLE 404.4 MİLYAR TL'LİK KOBİ KREDİSİ KULLANDI. GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNDE BU RAKAM 383.4 MİLYAR TL SEVİYELERİNDEYDİ. KOBİ VE ESNAF KREDİLERİNDEKİ BÜYÜME ÖN PLANA ÇIKMAYA DEVAM EDERKEN, SON DÖNEMDEKİ KONJONKTÜRLE BİRLİKTE 'DANIŞMAN BANKA' VURGUSU DA DİLLENDİRİLMEYE BAŞLANDI

Mustafa Gündoğdu / mustafa.gundogdu@platinonline.com

2016, hem içeride hem de dışanda pek çok gelişmenin yaşandığı bir yıl oldu. Yaşanan bu gelişmeler doğal olarak her kesimi olduğu gibi KOBİ'leri de temkinli davranmaya yöneltti. Dolayısıyla yılın dokuz aylık döneminin yatırım ve büyüme planları açısından geçtiğimiz yıla göre daha durağan geçtiğini söylemek mümkün. Yine de bankacılık sektöründe kullandırılan KOBİ kredileri eylül sonu itibariyle yüzde 4 büyüme göstererek 405 milyar TL'ye ulaştı. 2000'li yılların başında KOBİ'lerin tüm krediler içindeki payı yüzde 8 civarında iken, bugün kullandırılan kredilerin yüzde 25'inin KOBİ'lere ait olması, KOBİ segmentinin potansiyelini ortaya koyuyor. Eylül sonu itibariyle, bankacılık sektöründe kullandırılan tüm krediler içinde KOBİ kredilerinin payı yüzde 25 olarak gerçekleşti. Yine BDDK rakamlarına göre 2016 yılının üçüncü çeyreği itibariyle sektörde KOBİ kredileri son iki yılda yüzde 20,7 artarak 402.4 milyon TL'ye ulaştı. Dünyada KOBİ'ler toplam TL nakit kredilerden yüzde 42'lik pay alırken, Türkiye'de bu oran yüzde 25'te kalıyor.

404 MİLYAR TL'LİK KREDİ

BDDK tarafından son yayımlanan resmi rakamlara göre, 2016 Eylül sonu itibariyle toplam KOBİ müşteri sayısı 3 milyon 793 bin sayısını aştı. Bu rakam, yıldan yıla yüzde 9'luk bir artışa tekabül ediyor. Yılbaşından bugüne KOBİ kredi hacmindeki artışın 67 milyar TL olduğu görülüyor. KOBİ kredileri 400 milyar TL'yi, mikro ölçekli işletmeler olarak tabir edilen esnafın kredileri ise 100 milyar TL'yi devirmiş durumda.

TAŞIDIĞI YÜKSEK POTANSİYELLE BİRLİKTE KOBİ KREDİLERİ, 2010 YILINDAN BU YANA HACMİNİ ÜÇ KAT ARTIRDI. TABİİ Kİ BUNDA DEVLET DESTEKLERİNDE GÖZLENEN ARTIŞ VE ÇEŞİTLİLİĞİN PAYI BÜYÜK. 2000'Lİ YILLARIN BAŞINDA KOBİ'LERİN TÜM KREDİLER İÇİNDEKİ PAYI YÜZDE 8 CİVARINDAYKEN, BUGÜN KULLANDIRILAN KREDİLERİN YÜZDE 25'İNİN KOBİ'LERE AİT OLMASI, KOBİ SEGMENTİNİN POTANSİYELİNİ ORTAYA KOYUYOR

2016 yılında KOBİ bankacılığının, bankacılık sektörü içinde en hareketli alan olarak geçtiği gözlemleniyor. Hatırlanacağı üzere yılın ilk yarısında banka kredileri hacimlerinin büyüdükleri ortaya çıkmıştı. Bunun ardından araştırmalar biraz daha derinleştirildiği zaman, bankalarda yılın ilk yarısında en çok kredi hacminin, esnaf kredisi alanında arttığı görülüyor.

Esnaf kredi hacminin, bu yıl içerisinde orta ve küçük işletmelerin çekmiş oldukları krediler ile birlikte yüzde 8,3 oranında büyüdüğü ortaya çıktı. Önümüzdeki dönemde de bu segmentteki büyümenin devam etmesi bekleniyor.

'DANIŞMAN BANKA' VURGUSU

Küresel piyasalarda oynaklığın arttığı ve yurt içinde de belirsizliklerin gündemde ağırlığını koruduğu bir ortamda, KOBİ'lerin şoklara dayanıklı kalabilmek için dikkatli olmaya devam etmeleri gerekiyor. Türkiye'nin son dönemde volatil bir evreden geçtiği ise herkesçe biliniyor. Sektörün uzmanları böylesi bir dönemde KOBİ'lerin kurdaki hareketlere ve oynaklığa duyarlı olması gerektiğini, bu riskin de yönetilebilir olduğunu söylüyor. Bu bağlamda ise 'danışman banka' vurgusu ön plana çıkıyor.

"KOBİ'LERE DESTEK 2017'DE DE ARTARAK DEVAM EDECEK"

HER YIL OLDUĞU GİBİ KOBİ KREDİLERİNDE BÜYÜMEYİ SÜRDÜRMEYİ HEDEFLEYEN TEB, MEVCUT PİYASA KOŞULLARI ÜZERİNDEN HEDEF VERMEKTEN ZİYADE KOBİ'LERİN HAYATLARINDA FARK YARATACAK HİZMETLERE ODAKLANIYOR. BANKA, KOBİ'LERİ GELECEĞİN KOŞULLARINA HAZIRLAYACAK VE REKABETTE ÖNE ÇIKMALARINI SAĞLAYACAK YAKLAŞIMDA ÜRÜN VE HİZMETLER SUNMAYA GELECEK YIL DA AĞIRLIK VERECEK

TEB

TEB KOBİ BANKACILIĞI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI VE GENEL MÜDÜR VEKİLİ TURGUT BOZ

BDDK rakamlarına göre 2016 yılının üçüncü çeyreği itibariyle, sektörde KOBİ kredileri son 2 yılda yüzde 20,7 artarak 402.4 milyon TL'ye ulaşırken, TEB de KOBİ kredilerinde sektörün üzerinde bir büyüme sağlayarak pazar payını artırdı.

KREDİLERİN YARISI KOBİ'LERE

Bazı iş kollarında bu hacmin, kendilerini alanında sektör lideri olmaya kadar götürdüğünü belirten TEB Genel Müdür Vekili Turgut Boz, son beş yıldır KOBİ bankacılığı çatısı altında altın kredilerinde sektör lideri olduklarını dile getiriyor. "2016 yılında bu yaklaşımla tarım bankacılığında pazar payımızı ve müşteri adetimizi artırmaya odaklandık" diyen Boz, ülke genelindeki yaygın şube ağları ve uzman kadrolarıyla müşteri adetlerinde de yüzde 11,5 büyüyen sektörün çok üzerinde bir büyüme trendi yakaladıklarını da aktarıyor. BDDK'nın Eylül 2016 verilerine göre sektör, nakit kredi hacmini 2.8 milyon müşteri ile gerçekleştirirken, 2011 yılıyla kıyaslandığında nakit kredi kullanan müşteri sayısında yüzde 82'lik bir artış söz konusu. "Müşteri adetlerinde yaşanan bu dikkat çekici artışla daha fazla KOBİ'ye hizmet verme fırsatı elde eden bankacılık sektörü, KOBİ'lerin tek ihtiyaçlarının kredi olmadığını daha iyi gözlemleme fırsatı yakaladı. Tam da bu noktada Türk Ekonomi Bankası (TEB) olarak, kredi desteğinin tek başına yeterli olmadığını, KOBİ'lerin işlerini büyütebilmeleri için bilgi, eğitim ve danışmanlık desteğine de ihtiyaç duyduklarını önceden tespit edip ve bu doğrultuda aksiyonlar almanın avantajını yaşıyoruz" diyen Boz, Ekim itibariyle TEB'in kredilerinin, toplam aktiflerinin yüzde 71'ini oluşturduğunu söylüyor. Banka böylelikle, toplam 55.4 milyar TL'lik kredilerin yarıya yakınını Türkiye ekonomisinin lokomotifi KOBİ'lere kullandırmış oldu.

"KOBİ KREDİLERİMİZİ SEKTÖRÜN ÜZERİNDE ARTIRARAK BÜYÜME SAĞLARKEN, SUNDUĞUMUZ DANIŞMANLIK HİZMETLERİYLE SEKTÖRDE FARKLILAŞMAYI YAKALADIK. HER YIL OLDUĞU GİBİ KOBİ KREDİLERİNDE BÜYÜMEYİ SÜRDÜRMEYİ HEDEFLİYORUZ. MEVCUT PİYASA KOŞULLARI ÜZERİNDEN HEDEF VERMEKTEN ZİYADE KOBİ'LERİN HAYATLARINDA FARK YARATACAK HİZMETLERE ODAKLANIYORUZ. GELECEK YIL DA KOBİ'LERİMİZİN REKABETTE ÖNE ÇIKMASINA YARDIM EDECEĞİZ"

'DANIŞMAN BANKA' ROLÜ SÜRÜYOR

2005'ten bu yana 'Danışman Banka' anlayışıyla KOBİ'lerin gelişmesi ve rekabette güçlenmeleri için yanlarında olduklarını ifade eden Boz, "Müşterilerimizin kısa, orta ve uzun vadeli nakit finansman ve yatırım ihtiyaçlarını karşılamak adına; Spot Kredi, Rotatif Kredi, Taksitli Krediler, Kredili Mevduat Hesabı (KMH), İskonto/İştira Kredileri ile Kredi Garanti Fonu (KGF) ve KOSGEB ile yapılan iş birliklerimize dayanan kredilerle hizmet veriyoruz" diyor. TEB ayrıca TEB Patron Kart ile de esnafın en çok ihtiyaç duyduğu kredilere tek bir kart üzerinden ulaşmasını sağlıyor. Taksitli Ticari Kredi, Kredili Mevduat Hesabı ve Business Kart özelliklerini tek bir kartta barındıran TEB Patron Kart ile esnaf ve küçük işletmeler, temel kredi ihtiyaçlarını alternatif dağıtım kanalları üzerinden karşılayabiliyor.

"2017'DE KOBİ'LERİ YAPI KREDİ'NİN AYRICALIKLI DÜNYASIYLA TANIŞTIRACAĞIZ"

ESNAF VE KOBİ MÜŞTERİLERİNE HİZMET VERİRKEN ÖNCELİKLE MÜŞTERİLERİNİ TANIMAYA ODAKLANAN YAPI KREDİ, MÜŞTERİ KİTLESİNİN BİRBİRİNDEN FARKLI İHTİYAÇLARINA GÖRE ŞEKİLLENDİRDİĞİ ÜRÜNLERİ, HİZMETLERİ VE SEGMENT BAZLI SERVİS MODELİ SAYESİNDE KOBİ BANKACILIĞI ALANINDA ÖNCÜ BİR ROL ÜSTLENMEYE DEVAM EDİYOR. BANKADA HEDEF, KOBİ'LERE SAĞLANAN FİNANSAL DESTEĞİ ARTIRARAK, HEM FİRMALARI HEM DE FAALİYET GÖSTERDİKLERİ SEKTÖRLERİ EN İYİ ŞEKİLDE DESTEKLEMEK...

YAPI KREDİ KOBİ VE TARIM BANKACILIĞI GRUP DİREKTÖRÜ ASLI DÜZENLİ

KOBİ bankacılığı kapsamında müşterilerinin yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçlarına özel pek çok farklı kredi ürünleri bulunduğunu belirten Yapı Kredi KOBİ ve Tarım Bankacılığı Grup Direktörü Aslı Düzenli, müşterilerinin yatırımına özel ödeme planı sunduklarını söylüyor. Bankanın işletme sermayesine yönelik kredilerinde ise müşterilerinin nakit ihtiyacı ile sektörlerin nakit akışına göre ödeme planı sunan finansman ürünleri bulunurken, banka tarafından esnaf ve KOBİ'lerin nakit ihtiyaçlarını karşılamak için yılın belirli dönemlerinde kredi kampanyaları da düzenliyor.

PAKETLER ÇEŞİT ÇEŞİT

Müşterilerinin tüm bankacılık ihtiyaçlarını bir arada sundukları KOBİ bankacılığı paketlerine ise bugüne kadar 250 binin üzerinde müşterinin üye olduğunu dile getiren Düzenli, KOBİ'lerin hâlihazırda aldığı tüm temel bankacılık hizmet ve ürünlerini bir arada sağladıkları KOBİ Bankacılığı paketleriyle, onlara tüm ihtiyaçları için tek bir banka ile çalışmanın konforunu yaşattıklarını aktarıyor.

"2017'DE HEDEFİMİZ ÖNCELİKLE HENÜZ ÇALIŞMA ŞANSI BULAMADIĞIMIZ KOBİ'LERİMİZE ULAŞARAK ONLARI DA YAPI KREDİ'NİN AYRICALIKLI DÜNYASI İLE TANIŞTIRMAK. BİR DİĞER ÖNEMLİ HEDEFİMİZ İSE KOBİ'LERE SAĞLADIĞIMIZ KAYNAK DESTEĞİMİZİ DEVAM ETTİREREK BU ALANDAKİ PAZAR PAYI ARTIŞIMIZI SÜRDÜRMEK. DİJİTAL ALANDA İSE HEDEFİMİZ DAHA FAZLA MÜŞTERİMİZİ YAPI KREDİ DİJİTAL BANKACILIK DÜNYASI İLE BULUŞTURMAK. BU ALANDA İNTERNET VE MOBİL BANKACILIK HİZMETLERİMİZLE, MÜŞTERİLERİMİZE DESTEĞİMİZİ SÜRDÜRECEĞİZ"

"Yoğun/orta yoğunlukta bankacılık işlemlerine sahip KOBİ'lere sunduğumuz Çam ve Sedir paketlerimizle internet ve telefon bankacılığında ücretsiz EFT ve havale, hesap işletim ücreti muafiyeti, nakit destek kredisinde özel fiyatlama, üye iş yeri aidatı muafiyeti gibi çeşitli avantajlar sağlıyoruz" diyen Düzenli, işlem yoğunluğu daha az olan müşterileri için Defne paketlerinin olduğunu anlatıyor. Düzenli, turizm sektöründe faaliyet gösteren müşterileri için Palmiye ve tarım sektöründeki müşterileri için de Nar paketlerinin bulunduğunu söylüyor.

İMALATA DESTEK

İmalat sektöründeki KOBİ'lere özel olarak İmalat Sektörü Destek Programı'nı hayata geçirdiklerini hatırlatan Düzenli, program kapsamında oluşturdukları Temel Kredi Çözümleri'nin, imalat sektöründe faaliyet gösteren firmaların temel finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla iki farklı ana kredi ürününden oluştuğunu dile getiriyor. "Ödemesiz Dönemli Yatırım Destek Kredisi ile işini büyütmek isteyen KOBİ'lerin, özellikle makine, üretim ekipmanı, hammadde ve ara mamül alımlarındaki finansman yükünün ortadan kaldırılmasını amaçlıyoruz. AR-GE faaliyetleri için finansman ihtiyacı içinde olan imalatçı firmalara da 'Ödemesiz Dönemli ARGE-İnovasyon Destek Kredisi'ni oluşturduk" diyen Düzenli, imalatçı firmaların diğer finansman ihtiyaçlarının giderilmesi için de İhtiyaca Yönelik Diğer Kredi Çözümleri içerisinde yer alan beş farklı kredi ürününü sunduklarını sözlerine ekliyor.

"BÜYÜMEK İSTEYEN ŞİRKETLERİ AVANTAJLARIMIZLA DESTEKLİYORUZ"

FİRMALARA KURUMSAL VE TİCARİ YAZILIMLAR SUNAN MİKRO YAZILIM, ÖZELLİKLE EKONOMİNİN DİNAMİĞİ NİTELİĞİNDE GÖRDÜĞÜ KOBİ'LERİN BÜYÜMESİNİ DESTEKLEMEK AMACIYLA, KENDİ FAALİYET ALANINDA KULLANICILARINA AVANTAJLI UYGULAMALAR, FIRSATLAR VE İŞ BİRLİKLERİ GELİŞTİRMEYİ İLKE OLARAK BENİMSİYOR. BU KAPSAMDA ŞİRKET, BİR YAZILIM FİRMASI OLMASININ ÖTESİNDE, KOBİ'LERİN BÜYÜMESİNİ SAHİPLENEN KATMA DEĞERLİ BİR YAZILIM FİRMASI OLARAK KONUMLANIYOR

Türkiye'nin önde gelen yazılım firmalarından Mikro Yazılım, yaklaşık 30 yıldır sektörün öncülerinden biri olarak faaliyetlerine devam ediyor. Mikro Yazılım'ın bugün, farklı sektörlerden 105 bin kurumsal müşterisi ve Türkiye çapında sayıları 400'e ulaşan bir satış ve destek kanalı bulunuyor.

Şirket, uzun yıllara dayanan bilgi birikimi ve profesyonelliğini harmanlayarak, yeni geliştirdiği vizyonu ile ekonominin gelişmesine katkıda bulunacak adımlar atma kararlılığında. Firma marka stratejisini, yatırımlarını, ürün ve hizmetlerini de bu kapsamda geliştiriyor.

"HEDEF KİTLEMİZ KOBİ'LER"

Stratejilerinin temelinin marka sloganlarına 'Büyümek isteyen her şirkete lazım' şeklinde yansıdığını dile getiren Mikro Yazılım Genel Müdür Yardımcısı Alpaslan Tomuş, bu sloganının, hedef kitleleri KOBİ'lere yönelik (büyümek isteyen şirketlere) Mikro Yazılım'ın temelde sağladığı yararı anlattığını belirtiyor. "Mikro Yazılım, rölansman döneminin hemen ardından, ekonominin dinamiği niteliğinde gördüğü ve kendi hedef kitlesini de oluşturan KOBİ'lere yönelik katma değerli hizmetler sunmak amacıyla kolları sıvadı. Bu kapsamda halihazırda çeşitli iş birliği, fırsat ve avantajlarla geliştirdiği Mikro Yazılım Avantajlar Dünyası konsepti ortaya çıktı" diyen Tomuş, Mikro Yazılım Avantajlar Dünyası'nın, Mikro Yazılım'ın kendi müşterilerinin büyümesini destekleyecek nitelikte geliştirdiği her türlü fırsat, avantaj ve iş birliğini kapsadığının altını çiziyor. Şu anda, Mikro Yazılım Avantajlar Dünyası konsepti kapsamında, kendi ürün ve çözümleriyle ilgili olarak katma değerli uygulamalarını hızla artırdıklarını anlatan Tomuş, diğer taraftan da yine Mikro Yazılım kullanıcılarının büyümesini destekleyecek nitelikte iki büyük iş birliği hayata geçirdiklerini söylüyor.

Bununla beraber, Mikro Yazılım Avantajlar Dünyası, yine katma değerli ikinci bir uygulama olarak Dinamo Elektrik'le iş birliğine gitti. Bu iş birliğiyle Mikro Yazılım kullanıcıları, bir yıl boyunca elektriklerini yüzde 14 indirimli alıyorlar. Üstelik ister iş yerlerinde, isterse evlerinde kampanyadan yararlanabiliyorlar.

MİKRO YAZILIM GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ALPASLAN TOMUŞ

30 YILLIK BİLGİ BİRİKİMİ VE DENEYİMİ SAYESİNDE BUGÜN MİKRO YAZILIM, GENİŞ BAYİ AĞINI DA KAPSAYAN TOPLAM 300'DEN FAZLA İŞ ORTAĞINA SAHİP BÜYÜK BİR EKOSİSTEM. TÜRKİYE'NİN HER NOKTASINDA, MÜŞTERİLERİNE KESİNTİSİZ DESTEK VEREN VE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ YÜZDE 96'LARI BULAN ŞİRKET, ÜRÜN VE HİZMETLERİNİ TÜRKİYE'DE VE TÜRKİYE SINIRLARININ ÖTESİNDE TOPLAM 100 BİNE YAKIN İŞLETMEYLE BULUŞTURMAYI BAŞARDI

TİCİMAX'LE İŞ BİRLİĞİ

Mikro Yazılım ve e-ticaret alanında Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden Ticimax iş birliği ile Mikro Yazılım kullanıcılarına özel fırsatları da beraberinde getiriyor. "Bu kapsamda Mikro Yazılım ve yine e-ticaret sektörünün önde gelen şirketlerinden Ticimax iş birliği ile Mikro Yazılım kullanıcılarına özel oluşturulan e-ticaret paketinin yıllık fiyatı KDV dahil bin 800 TL olarak anons edildi" diyen Alpaslan Tomuş, Mikro Yazılım kullanan ve büyümek isteyen şirketlerin, Mikro Yazılım ve e-ticaretin önde gelen şirketlerinden Ticimax iş birliği ile kendilerine sunulan avantajlı e-ticaret paketi sayesinde, kolayca e-ticaret sitelerini açıp satışa başlayabildiğini sözlerine ekliyor.

DOĞA SİGORTA CEO'SU
NİHAT KIRMIZI

"SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME VE HİZMET ANLAYIŞIMIZLA SEKTÖRÜMÜZDE FARK YARATTIK"

SİGORTA SEKTÖRÜNÜN EN ÖNEMLİ SORUNLARININ BAŞINDA KÂR EDEMEME SORUNUNUN GELDİĞİNİ DİLE GETİREN DOĞA SİGORTA CEO'SU NİHAT KIRMIZI, BU BAĞLAMDA 'SÜRDÜRÜLEBİLİR KÂRLILIĞA' VURGU YAPIYOR. "ÇOK FAZLA PRİM ÜRETİP ÜRÜN SATABİLİRSİNİZ. FAKAT BU, AYNI ŞEKİLDE BÜYÜMENİZ ANLAMINA GELMİYOR. DOĞA SİGORTA OLARAK ÇOĞU ALANDA PRİM ÜRETİMİNDE İLK SIRALARDA OLSAK DA, KÂRLILIĞIMIZIN SÜRDÜRÜLEBİLİR OLMASINA AZAMİ ÖZEN GÖSTERİYORUZ" DİYEN KIRMIZI, HİZMET ALANINDA FARKLILAŞTIKLARINI BELİRTİYOR. ORTA VADEDE PRİM ÜRETİMİ, SERMAYE GÜCÜ VE MALİ YAPIDA TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK BEŞ SİGORTA ŞİRKETİ ARASINDA OLMAYI HEDEFLEYEN DOĞA SİGORTA, MÜŞTERİ VE ACENTELERİNE DOKUNMAYI VE DOKUNULABİLİR OLMAYI DA KÜLTÜR OLARAK BENİMSİYOR...

Doğa sigorta
güven doğasında var

Mustafa Gündoğdu / mustafa.gundogdu@platinonline.com
Fotoğraflar/ Cengiz Dikbaş

Nihat Kırmızı, 2013 yılında kurulan, 2014'ün ilk çeyreğinde de faaliyetlerine başlayan Doğa Sigorta'nın CEO'luk görevini devam ettiriyor. Sektöre girmeden önce derslerine oldukça iyi çalıştıklarını belirten Kırmızı, sigortacılık alanında fırsatları tespit ettiklerini ve müşterilerin taleplerini analiz ettiklerini söylerken, İstanbul'un da bir finans merkezi olma beklentilerine paralel olarak sigortacılığa farklı bir yaklaşım getirmek için sektöre girdiklerini kaydediyor. Yüzde 80'ine yakınının yabancı sermayenin elinde bulunduğu Türk sigorta sektöründe yüzde 100 Türk sermayesi olmasıyla da dikkatleri üzerine çeken Doğa Sigorta, özellikle hizmet anlamında rakiplerinden farklılaşmasıyla öne çıkıyor. Henüz 2.5 yıllık bir şirket olmalarına rağmen toplamda 2 milyonun üzerinde poliçe ürettiklerini dile getiren Nihat Kırmızı, burada özellikle sürdürülebilir kârlılığa vurgu yapıyor. Bu bağlamda sigortacılığın yalnızca poliçe satmaktan ibaret olmadığına dikkat çeken Kırmızı, sektörlerinde sürdürülebilir kârlılık yaratamayan şirketlerin önümüzdeki dönemde varlıklarını devam ettirebilmeleri için kârlılık sorunlarını halletmesi gerektiğini ifade ediyor. Başarılı bir 2016'yı arkasında bırakmaya hazırlanan Doğa Sigorta'da gelecek yıl hedefi ise yüzde 25'ler civarında büyümek... Gelecek yıl da yeni ürünlerle müşterilerinin yanında olacaklarını aktaran Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı ile hem sektörün geleceği hem de şirketin yeni planları hakkında konuştuk...

Önce iletişim ardından, finans eğitimi aldınız. Bu süreçleri biraz anlatabilir misiniz?

Bizim dönemimizde üniversite hayatı, istekten ziyade üniversite puanlarımızın şekillendirdiği bir süreç oldu. Benim istediğim ise üç bölüm vardı; iletişim, finans ve hukuk. İlk ikisinde eğitim almak kısmet oldu. Bu süreçte birkaç üniversiteyi görme şansım oldu. En sonunda da sizin de belirttiğiniz gibi Selçuk Üniversitesi'nde iletişim, akabinde Marmara Üniversitesi'nde de işletme bilim dalı, muhasebe ve finansman dalında yüksek lisans eğitimimi tamamladım. 'İşletmelerde İç Kontrol ve Bağımsız Denetim' alanlarında tez hazırladım. Mezuniyetimden sonra dil eğitimi ve doktora eğitimi için New York'a gittim. Doktora için birtakım girişimlerim oldu. Fakat iş hayatı, zamansızlık derken, doktora sürecini tamamlayamadım. İleriki dönemlerde yine finans alanında bu eğitimimi de tamamlamak istiyorum.

Kısa bir yurt dışı deneyiminden sonra Türkiye'ye döndünüz. Döndükten sonra iş hayatınız nasıl gelişti?

Mezuniyet sonrasında sigortacılık alanında kariyerime devam ettim. Takip eden yıllarda Almanya'nın sektöründe öncü firmalarından Alberts Collection'ın Türkiye ve Orta Doğu temsilciliğini yaptım. Ürünlerin üretimini Polonya'dan Türkiye'ye çevirerek üreticilerimize ve ihracatımıza katkı sağladık. 2008 global krizine kadar da Türkiye'den Almanya'ya ürünler yollama fırsatımız oldu.

2010 yılında telekomünikasyon sektörüne geçiş yaptım ve Doğa Grup çatısı altında faaliyet gösteren Doğa Telekom'un genel müdürlük vazifesini üstlendim. Bu görevi ifa ederken, çağrı merkezleri, internet ve VOIP servis sağlayıcılığı ve online eğitim gibi farklı alanlarda önemli projelere imza attım. 2011 yılında yatırımına karar verilen Doğa Hospital Hastaneler Zinciri projesinin ilk ayağı olan Doğa Hospital'ı 2012 yılı itibariyle faaliyete geçirdim. Eğitim alanında ilkokul, ortaokul, Anadolu liseleri ve kolejler tarafında çalışmalarım oldu. En sonunda da esas işim olan sigortacılığa, 2013 yılında geri döndüm.

"DOĞA SİGORTA OLARAK SADECE DOĞASINA ZARAR VERMEDEN FARK YARATACAĞIMIZA EMİN OLDUĞUMUZ ALANLARDA FAALİYET GÖSTERİYORUZ. TÜM ENERJİMİZİ İNSANA VE DOĞAYA ODAKLARKEN, AYNEN DOĞADA OLDUĞU GİBİ BASİT OLANI, KARMAŞIK OLANA TERCİH EDİYORUZ. GRUP ŞİRKETLERİMİZ ARASINDAKİ FARKLILIKLARDAN DOĞAN FİKİRSEL ZENGİNLİĞİN SAĞLADIĞI GENİŞ PERSPEKTİF VE SİSTEMATİK İŞ BİRLİĞİ, YENİLİKÇİ YAKLAŞIMIMIZIN TEMELİNİ OLUŞTURUYOR"

Doğa Sigorta'yı kurma döneminiz de aynı zamana tekabül ediyor…

Doğa Sigorta'yı, dediğiniz gibi 2013'ün son çeyreğinde kurduk ve gerekli mercilere başvurularımızı yaptık. 2014'ün ilk çeyreğinde de tam anlamıyla faaliyetlerimize başlamış olduk. CEO'luk görevim içerisinde sigortacılıkla beraber sağlık sektöründe hastanecilik, eğitim sektöründe okullar, gıda ve enerji sektörlerinde bana bağlı şirketler bulunuyor. Ama ana alanım sigortacılık. Bu, Doğa Sigorta olarak sektördeki üçüncü yılımız. Gayet sağlıklı ve sürdürülebilir bir şekilde de Doğa Sigorta olarak yolumuza devam ediyoruz.

İş hayatında sigortacılıktan telekomünikasyona, eğitimden dış ticarete, son olarak yeniden sigortacılığa uzanan bir skalada ilerlediniz. Sizi sigortacılığa çeken, yeniden bu alanda yolunuza devam ettiren şey neydi?

Biz grup olarak, okullarımızı satarak eğitim alanından çıktığımızda muhtelif alanlara yatırım yapmak istedik. Bu alanlardan biri de finans sektörüydü. Finans alanında sigortada, özelikle de katılım sigortacılığında büyük bir fırsat gördük. O yüzden yönetim kararı olarak sigortacılığa yönelmek fikri doğdu. Bu bağlamda çalışmalarımızı hızlandırarak şirketimizi hazır hale getirdik.

Sigorta sektörünün birkaç dönemdir en çok dillendirilen sorunu, sizin de bildiğiniz gibi kârlılık… Böylesi bir konjonktürde, bu sektöre girmek sizi korkutmadı mı?

Sektöre girmeden önce de, sektöre girerken de dersimizi çok iyi çalışmıştık. Şirketimizi kurarken çok ciddi danışmanlarla beraber hareket ettik. Sektördeki açıkları ve fırsatları çok iyi tespit ettik. Teknik olarak güçlü bir yapı kurduk dünyanın en büyük reasürörleriyle risk paylaşımı ortaklığı yaptık. Sigorta sektöründe, müşterilerin taleplerinin ne olduğunu da son derece titiz çalışmalarla araştırdık ve müşterilerimizi çok iyi anladık. Sektöre baktığımızda sermayenin yüzde 80'e yakınının yabancı kaynaklı olduğu zaten biliniyor. Biz, yabancıların sektörde olmasını, sektörün sağlamlığı açısından çok önemli bir avantaj olarak görüyoruz. Bunun yanında tabii ki sektörde yerli yatırımcıya da ihtiyaç söz konusu. Biraz önce sektöre neden geri döndünüz diye sormuştunuz. Şunu belirtmemiz gerekiyor ki, Hükümet tarafından Türkiye'nin, özellikle İstanbul'un bölgenin finans merkezi olması doğrultusunda çok ciddi adımlar atıldı. Bu durum, artık bir devlet politikasına dönüştü. Son dönemde de gerek Batı, gerekse Körfez ülkelerinin Türkiye'ye ne kadar büyük yatırım yaptıkları ortada. Biz de bu ortamı gör-

NİHAT KIRMIZI İLE KISA KISA

Türkiye: Sevda
Gelecek: Çocuk
Sigorta: Doğa
Güven: Kazanç
İnovasyon: Fikir
Global: Dünya
Kârlılık: Süreklilik
Yenilik: İnsan
Sürdürülebilirlik: Başarı
Futbol: Hayal

kapatmayı planlıyoruz. Önümüzdeki yıl ise yine sektör ortalamasının üzerinde büyüme hedeflerimiz var. Ama tabii ki gün geçtikçe sektör ortalamasına daha yakın büyümeler göreceğiz. Sektörün bu yıl beklentilerin üzerinde büyüme nedenlerinden biri, yılbaşından bu yana özellikle çok tartışılan trafik sigortalarında fiyatların yükselmiş olması… Fiyatların yükselmesinden dolayı, poliçe sayısı artmasa bile rakamların daha da büyüdüğünü görüyoruz. Bunun büyümeye etkisi fazlaydı. Fakat diğer branşlarda da sektör büyümesini sürdürdü.

▸ Dolayısıyla bu bilincin böyle olaylarla beraber mi geliştiğini söylüyorsunuz?
Aslına bakarsanız bu çok sağlıklı bir yaklaşım da değil. Bilinç tabii ki böyle gelişmez, gelişmemeli de. Yani terör olayları ya da darbe kalkışmaları olmasa da sigortanın önemini bilmemiz

"İKİ YILDA 1 MİLYONUN ÜZERİNDE POLİÇE TANZİM ETTİĞİMİZ BİREYSEL SİGORTALIMIZ VAR. KURUMSAL OLARAK DA KAMU KURUM VE KURULUŞLARI, BİRLİKLER VE SENDİKALARLA ÇOK ÖNEMLİ ANLAŞMALARIMIZ VAR. O TARAFTA DA YAKLAŞIK OLARAK 1 MİLYON SİGORTALIMIZ BULUNUYOR. TOPLAMDA İSE 2 MİLYONU GEÇEN BİR MÜŞTERİ PORTFÖYÜNDEN BAHSEDEBİLİRİZ. ŞU DÜZLEMDE YENİ SAYILABİLECEK BİR SİGORTA ŞİRKETİ OLDUĞUMUZ İÇİN MÜŞTERİ SAYILARIMIZDAKİ ARTIŞ HIZI OLDUKÇA YÜKSEK. AMACIMIZ, ŞİRKETİMİZİ MALİ YAPISIYLA, İSTİKRARLI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİMİYLE SEKTÖRÜN EN GÜÇLÜ ŞİRKETLERİNDEN BİRİ HALİNE GETİRMEK"

dük. Bu konjonktürde finans alanına yatırım yapmak, bize cazip geldi.

▸ Peki mevcut durum sektör açısından nasıl görünüyor? Yani sigorta sektörü, potansiyeline ulaşmış durumda mı?
Tabii ki şu anda sektör genelinde çok büyük kârlar elde ediyoruz diyemeyiz. Fakat yapılan yatırımlar sonucunda gidişatın o yönde olduğunu da söyleyebiliriz. Kendi adımıza sürdürülebilir bir büyümeyi esas alıyoruz. Gerekirse az kâr elde edelim ama sağlam büyüyelim mantığıyla hareket ediyoruz.

▸ 2016'yı arkamızda bırakmaya hazırlanıyoruz. Yılın sonuna gelirken, şöyle bir dönüp baktığınızda, yılı nasıl geçirdiniz? Operasyonlarınız açısından 2016 iyi bir yıl oldu mu?
2016 yılı, aslında sektör için çok tartışmalı geçen bir yıl oldu. Fakat tartışılan bir yıl olsa da, sektördeki büyüme, standart büyümenin üzerinde gerçekleşti. Yani sektördeki normal büyümeler genelde yüzde 15'ler civarında olurdu. Bu yıl ise bu oran yüzde 35'lere çıkmış durumda. Tabii sektördeki yeni oyunculardan biri olduğumuz için, kendi içimizdeki büyümelerimiz çok daha yüksek oranlarda. Bu yılı 800 milyon TL'lik bir üretimle

●●● ÖNEMLİ OLAN NOKTA SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME

Sektörde rakamsal büyümeden çok kârlılık çok önemli. Bazı branşlarda sadece üretim yapmak değil, belli bir yerden sonra ayırdığınız karşılıklar sonucunda teknik kârda zarar yazmaya başlayabiliyorsunuz. Yani sigortacılıkta, 'çok fazla üretim, eşittir kâr' anlamına gelmiyor. Biz de büyümemiz gerektiği kadar büyüyoruz. Yani sürdürülebilir büyümeyi savunuyoruz. Bu bağlamda 2014'te faaliyete geçsek de, yatırımlar ve ayağa kalkış evresinde 2015 yılını ilk yılımız gibi görmek gerek. Dolayısıyla ilk iki yılı sermaye açığımız olmadan kapatmayı başardık. 2016'nın ilk yarısını ise kârlılıkla kapattık. Yılın sonunda 15-20 milyon TL arasında bir kâr rakamına ulaşmayı hedefliyoruz. Yine de burada üzerinde durduğumuz nokta, önümüzdeki yılları garanti altına almak adına karşılıklarımızı daha fazla ayırmak.

"YAŞANAN TERÖR OLAYLARINDA BİRÇOK KONUT İLE ARAÇ HASAR GÖRDÜ. ŞEHİT OLAN VATANDAŞLARIMIZ OLDU. BUNLARIN TAZMİNATLARI, SİGORTA ŞİRKETLERİ TARAFINDAN CİDDİ ŞEKİLDE ÖDENDİ. BU MENFUR KALKIŞMA HAREKETİ SONRASINDA SORGUSUZ SUALSİZ HER SİGORTA ŞİRKETİ GİBİ BİZ DE ÖDEMELERİMİZİ GERÇEKLEŞTİRDİK. AYNI ŞEKİLDE ÇEŞİTLİ SENDİKALARIN FERDİ KAZA SİGORTALARINI YAPTIK. ÖZELLİKLE ANKARA'DAKİ PATLAMALAR SONUCUNDA ŞEHİT OLAN SİGORTALILARIMIZIN TAZMİNATLARINI AİLELERİNE ÖDEDİK. GÖNÜL İSTERDİ Kİ BÖYLE BİR DURUM HİÇ YAŞANMASIN, FAKAT SİGORTALI VATANDAŞLARIMIZIN AİLELERİNİN BİR NEBZE DE OLSA YARALARINI SARMAK İÇİN TAZMİNATLARINI BEKLETMEDEN ÖDEDİK"

gerekiyor. Örnek vermek gerekirse, Türkiye bir deprem ülkesi. Yanı sıra toprak kaymasından tutun da sellere kadar bir sürü doğa olayı da ülkemizde her gün gerçekleşebilme potansiyeline sahip. Gönül ister ki bu tip olaylar yaşanmadan insanlar önlemini alabilsin. Biz farklı mecralarda şirketimizin reklamını gerçekleştirirken, aslında bir taraftan insanları da bilinçlendiriyoruz. Mesela çok tartışılan trafik sigortalarında görüldü ki, milyarlarca liralık hasar tazminatları ödenmiş. Kağıt üstünde bakıldığında, eğer ki sigorta denilen şey olmasaydı, bu rakamların hepsi vatandaşın cebinden çıkmış olacaktı. Yani 3'üncü şahıslara ödenen tazminatları kaza yapan veya kanuni mirasçıları yapacaktı. Bu sosyolojik olarak da toplumsal bir soruna yol açacaktı. Tabii şu anda Türkiye, sigortacılıkta Avrupa'ya kıyasla emekleme aşamasında.

▸ 15 Temmuz ve sonrasında yabancı yatırımcıların Türkiye'ye bakışı değişti mi?

Öncelikle şunun farkına varılması gerekiyor; FETÖ, bir terör örgütü. Bunca zamanlık organizasyon sonunda diyebiliyoruz ki, aslında diğer terör örgütlerinden çok daha tehlikeli bir konumda bulunuyor. Çünkü bugün adlandırdığımız tüm terör örgütlerinin, bir şekilde ayan beyan ortada olduğunu görüyorsunuz. FETÖ öyle bir yapı ki, bugün iş yaptığınız, akşam düğününe gittiğiniz birinin bile o örgüte üye olduğundan haberiniz olmayabiliyor. Dolayısıyla çok kompleks ve toplumun içine sirayet etmiş bir yapıdan bahsediyoruz. Hâl böyleyken de yabancı yatırımcıların ister istemez bu dönemde küçük de olsa bir çekincesi oldu. Fakat biz, yurt dışında çeşitli toplantılara ve seminerlere katıldığımızda bu yapıyı yabancı yatırımcılara anlatıyoruz. Doğru şekilde anlattığımızda da yabancı yatırımcının, Türkiye'den vazgeçmeyeceğini daha çok anlıyoruz. Güçlü ekonomisi, dünyayı birbirine bağlayan tek köprü görevi gören jeopolitik konumuyla 80 milyonluk bir Türkiye'den hiçbir yatırımcı kolay vazgeçemez.

▸ Bu yılın başından beri sektörünüzde en çok vurgu yapılan konuların başında trafik sigortaları geliyor. Bu branştaki son durumu sizden öğrenebilir miyiz?

Uzun yıllardır gerek düşük fiyat politikaları, hukuk davalarının artışı, trafik kazalarının maddi, manevi ve bedeni hasarların artışı 10 yıllık geçmişten gelen hasarlar gerekse değer kaybı gibi yeni hasar kalemlerinin geçmişe yönelik uygulamaları şirketlerde çok ciddi zararlara yol açtı. Yıllardır artmayan fiyatlar 2015 yılı sonu itibariyle yüksek artış gösterince sigortalı tarafında bir tepkiyle karşılandı. Aslında bu artışlar yıllar içerisinde yapılsa bu fiyatlar kabul edilebilirdi. Fakat bir anda artışlar yüksek bulundu. Neticesinde Hazine Müsteşarlığı şirketlerin zararlarını önleyici sigortalıları da koruyucu çeşitli çalışmalar yaptı. Öncelikle yüzde 15 ila 20'lere yaklaşan bir fiyat indirimi oldu. Bir dönem oldukça yükselen fiyatların, daha sonra düşüşler yaşadığını gördük. Şimdi ise fiyatların dengeye oturduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla şikayetler de aynı şekilde azaldı. Burada şirketler de Hazine Müsteşarlığı da çok hasar yapan kişiyle, hasar yapmayan kişi arasında bir ayrım yapmak için uğraşıyor. Bunun yanı sıra şirketlerin sunduğu fiyatlardaki uçurumun da dengelenmesi uğraşları söz konusu. Tabii ki eskisi gibi çok düşük fiyatlar aramak doğru olmaz. Ama trafik sigortalarında bu yılki gibi yükselişler de görülmeyecek. Bu bağlamda hem sigortalıları koruyucu hem de sigorta şirketlerini memnun edici bir sisteme doğru gidiyoruz.

●●● DOĞA SİGORTA'NIN ŞU AN KAÇ ACENTESİ BULUNUYOR? TÜRKİYE'NİN HER NOKTASINDA VAR MISINIZ?

"Binin üzerinde acentemiz var. Türkiye'nin 81 ilinde faaliyet gösteriyoruz. Altı bölge müdürlüğümüz, bir bölge temsilciliğimiz var. Güneydoğu bölge müdürlüğümüz Adana'da, Akdeniz bölge müdürlüğümüz Antalya'da, Ege bölge müdürlüğümüz İzmir'de, Marmara 1 ve Marmara 2'nci bölgelerimiz İstanbul'da bulunuyor. Yanı sıra Karadeniz temsilciliğimiz var. 2017'de orada da bir bölge temsilciliği açma hedefimiz var. Bununla beraber gelecek yıl bir diğer temsilciliğimiz olan Bursa'da da bir bölge müdürlüğü kurma planımız var. Mevcut acente sayımız bin 100. Gelecek yılsa Doğa Sigorta olarak hedefimiz, bin 600 acenteye ulaşmak. Poliçelerimizin yüzde 90'ını acenteler üzerinden gerçekleştiriyoruz. Bu yüzden önümüzdeki dönemde de hem şirketimizin hem de acentelerin kazanacağı şekilde bir büyüme planımız bulunuyor."

"HAYAT DIŞI ÜRÜNLERİMİZDE FAİZSİZ ÜRÜNLERİMİZ BULUNUYOR. TÜRKİYE'DE ÖNEMLİ BİR KESİM, FAİZE ÇOK DUYARLI. FAİZE DUYARLI BU KESİM ZORUNLU OLAN SİGORTALAR DIŞINDA HİÇBİR SİGORTA ÜRÜNÜNÜ ALMAYI TERCİH ETMİYOR. BU İHTİYAÇ PARALELİNDE DE TÜRKİYE'DE TEKAFÜL (KATILIM) SİGORTASI KONUSUNDA BİR İHTİYAÇ OLDUĞUNU TESPİT ETTİK. BU ÜRÜNÜ DE KARŞILIKLI SİGORTACILIK ANLAYIŞINA UYGUN OLARAK TÜRKİYE'DE İLK BİZ ÇIKARDIK. ÖNÜMÜZDEKİ GÜNLERDE DE TRAFİK SİGORTALARINDA FAİZSİZ ÜRÜNLERİMİZLE YER ALIYOR OLACAĞIZ"

▸ Doğa Sigorta olarak trafik sigortalarını sizden yaptıran müşterilerinizin geri dönüşleri nasıl?
Oto sigortalarında oldukça başarılı olduğumuzu söyleyebilirim. Toplam üretimimizin de yüzde 65'i trafik ve kasko olan oto kaza branşından oluşuyor. Oto dışında da yangın, sağlık, ferdi kaza ve nakliyat üretimimiz oldukça iyi.

▸ Yine son dönemde oldukça gündemde olan tamamlayıcı sağlık sigortası alanında da varlık gösteriyorsunuz. Bu konu hakkında da bilgi alabilir miyiz?
Doğa Sigorta olarak, 2016'nın ikinci yarısında sağlık ruhsatımızı aldık. Ekim ayıyla beraber de tamamlayıcı sağlık sigortamızı hayata geçirdik. Tamamlayıcı sağlık sigortası, tamamen SGK'nın karşılamadığı, farkı tamamlayan bir ürün. Yani bu ürüne sahip biri, SGK anlaşmalı bir hastaneye gittiğinde cebinden tek bir kuruş bile ödemeden, rahat bir şekilde muayenesini olup evine geri dönebiliyor. Daha önce belli bir oranı SGK öderken, geri kalan kısım ise vatandaşın cebinden çıkıyordu. Şimdi bu ürünle birlikte ücretin tamamı SGK tarafından ödenmiş olacak. Bu ürüne iyi başladığımızı belirtebilirim. Acentelerimiz tarafından da tamamlayıcı sağlık sigortası hemen sahiplenildi. Önümüzdeki dönemde bu ürünün oldukça ilgi göreceğini düşünüyorum. Bu ürün ayrıca T.C. Sağlık Bakanlığı'nın üzerinden de büyük bir yük almış olacak. Bununla beraber yabancı sağlık, seyahat sağlık gibi ürünlerimiz de talep görüyor.

▸ Yüzde 100 Türk sermayeli bir şirketsiniz. Yabancıların Doğa Sigorta'ya olan ilgisi nasıl?
Yılın ilk yarısında kapımızı Batı'dan da, Körfez'den de çalan şirketler oldu. Bu anlamda aracı kurumlar çeşitli teklifler getirmek istedi. Her ne kadar bu dönemde, 'Biz böyle bir yatırımı

●●● YAŞANILAN SÜREÇ, EKONOMİK ÖZGÜRLÜĞÜMÜZÜ ELİMİZE ALMA SANCISI...

"Türkiye'nin yaşadığı bu süreci şöyle özetleyebiliriz; bu, ekonomik özgürlüğümüzü kazanmamızın sancısı... Yıllarca dışa ekonomik anlamda bağımlı olan Türkiye, özellikle son 14-15 yıldır ekonomik bağımsızlığını kazandı. Bu durum da bağımlı ekonomisi olan bir Türkiye'den nemalanan birtakım güçlerin işine gelmedi. Bunun sonucunda da birtakım şer odaklarının ortaya çıktığına şahit olduk. Bu dün PKK oldu, bugün FETÖ oldu. Bu tip girişimlerle geçmişte Türkiye'nin ekonomik bağımsızlığı engellenmeye çalıştı. Kısmen de başarılı olduklarını söylemek, çok da yanlış olmaz. Fakat son 10 yılda ekonomimizin kazandığı büyük gelişim, bunların artık etkinliklerinin zayıfladığını gösterdi. Bugün, özellikle 15 Temmuz'la beraber 'milli irade' baskın geldi ve birlik olundu. Dolayısıyla bundan sonrası için önümüzün daha da açık olduğunun altını çizmek gerekiyor."

düşünmüyoruz' desek de, yabancı şirketlerin ilgisine de mazhar olduk. Son birkaç aydır yabancı tedirginliğinden dolayı bu ilgide bir miktar azalma olsa da, şirketimize bir yabancı ilgisinin olduğunu belirtebiliriz.

▶ Önümüzdeki döneme yönelik planlarınız kapsamında inorganik büyüme bulunuyor mu?

Şu evrede ilk hedefimiz organik olarak büyümek. Ama tabii ki önümüze satın alma fırsatları çıktığı takdirde inorganik büyümeyi de değerlendiririz. Fakat herhangi bir satın alma, şu anda gündemimizde olan bir atılım değil.

▶ Türkiye sigorta açısından nasıl bir noktada bulunuyor? Sigortalı oranı bu bağlamda yüzde kaçlarda?

Gelişmiş ülkelere göre ülkemizde sigortacılık daha geç bir dönemde başladı. Sigorta bir kültür olduğu gibi biraz da ekonomik gelişmişliğin getirdiği bir durum. Çünkü sigortalayacağınız bir emtianız olacak ki, onu sigortalayabilesiniz. Bunun yanı sıra katılım sigortacılığında inanç kavramı da etkili. Türkiye'deki ekonomik gelişmişlik yükseldikçe, sigorta kavramının daha da genişleyeceğine şahit olacağız. Gelişmiş ülkelerde sigortalılık yüzde 90-95'lerde seyrederken, Türkiye'de bu oran yüzde 20'ler seviyesinde. Üstelik bunun büyük bir bölümü de zorunlu sigortalar... Sigorta bilinci ve penetrasyon her geçen yıl yükseliyor. Dolayısıyla gidilecek çok yolumuz var.

▶ Sektörde Doğa Sigorta'yı farklı kılan nokta nedir? Diğer sigorta şirketlerinden nasıl farklılaşıyorsunuz?

Şunu öncelikle belirtmemiz gerekiyor; bizim Doğa Sigorta olarak hedefimiz her üründe birinci ya da ikinci olmak değil. Diğer taraftan yeni bir şirket olmamıza rağmen, sektörde oldukça önemli bir konumda bulunuyoruz. Fakat biz şuna inanıyoruz; hizmette en iyi sigorta şirketiyiz ve bu gelecekte de böyle olacak. Dokunmayı ve dokunulabilir olmayı esas kültürümüz olarak görüyoruz. Bize ulaşmak isteyen herkesin en kolay ve en rahat şekilde bunu

"SADECE TÜRKİYE'DE DEĞİL, DÜNYADA DA ÖNEMLİ BİR MARKA OLMAK İSTİYORUZ. HER ZAMAN SÖYLEDİĞİMİZ BİR ŞEY VAR. İHRACAT SADECE ÜRÜN YA DA MALLA SINIRLI OLMAMALI, İŞ ADAMI İHRACATI DA GERÇEKLEŞTİRMELİYİZ. İŞ ADAMLARININ YURT DIŞINDA DA ÇEŞİTLİ YATIRIMLAR YAPMASI, ŞİRKETLER ALMASI GEREKİYOR. TÜRKİYE DE YAVAŞ YAVAŞ O KONUMA DOĞRU İLERLİYOR. DOĞA SİGORTA OLARAK KENDİ ÖZELİMİZDE DE BU KONUYU ÖNCELİK OLARAK GÖRÜYORUZ"

gerçekleştirmesine çalışıyoruz. Kısacası bizi diğer şirketlerden ayıran en önemli özelliğimiz, dokunabilir ve dokunulabilir olmamız… Önümüzdeki dönemde de gerek acentelerimiz olsun, gerek müşterilerimiz olsun, bu yönde çalışmalarımız, hatta seminerlerimiz de söz konusu olacak. Sigortacılık kültürünün gereği her zaman sigortalılarımızın yanında olacağız. İhtiyaçları olan her an bize dokunabilecekler.

▶ 2016 yılı hepimizin bildiği gibi belirsizliklerin yaşandığı, volatilitenin hem içeride hem de dışarıda oldukça hissedildiği bir yıldı. 2017 yılında nasıl bir konjonktür bekliyorsunuz?

ABD'de de Donald Trump'ın başkanlık seçimini kazanması, önceleri negatif algı yaratsa da, şu anda yumuşayan söylemlerle havanın birden değiştiğini gördük. Bununla beraber Brexit'in nasıl gerçekleşeceği de şu an için muamma. 2017'de FED ve Avrupa Merkez Bankası'nın kararlarını da takip ediyor olacağız. Şahsi fikrim, gelecek yılki dalgalanmaların, 2016 yılından daha az olacağı yönünde... Kendi içimizde ise teröre karşı birlik konusunda oldukça bilinçlendiğimizi düşünüyorum.

▶ Nasıl bir lider olduğunuzu düşünüyorsunuz?

Sorumluluk almayı ve vermeyi tercih ederim. Erişilebilir olmayı çok önemsiyorum. Az önce de bahsettiğim gibi dokunmak ve dokunulabilir olmak, hayat felsefem... Kararlar alırken, ekibimle sonuna kadar tartışma taraftarıyım. Şirketimiz için değer yaratmak isteyen herkese kulak verir, sorumluluk alabilmelerini sağlarım. Sahiplenme duygusunu daha ön plana çıkarıcı politikalar yaratılması gerektiğini savunduğum için, ekibime de bu yönde telkinlerde bulunuyorum. Steve Jobs'un dediği gibi, "Bir işi iyi yapabilmenin tek yolu yaptığınız işi sevmektir." Yani işinize ve şirketinize tutkuyla bağlıysanız önünüzde hiçbir engel duramaz. Bunu ekibinize de yansıttığınız ölçüde başarıyı yakalarsınız.

●●● "ACENTELERİMİZDEN VAZGEÇMEYECEĞİZ"

Doğa Sigorta olarak, her ne kadar teknolojinin getirisi olarak dijitalizasyona geçiş kaçınılmaz olsa da, bu noktada asla acentelerinden vazgeçme gibi bir durumlarının olmadığını belirten Nihat Kırmızı, amaçlarının yalnızca poliçe satmak olmadığının altını çiziyor. "Acentelerimiz yüz yüze sıcak iletişimi gerçekleştiren, sigortalılarımıza hem satışta hem satış sonrasında daha yakın hizmet köprüsü kuran temsilcilerimiz. Bu bağlamda da acentelerimiz bir köprü görevi görüyor. Satış öncesi ve sonrası hizmetin en iyi ve en doğru verilmesi poliçenin iyi anlatılması, genel şartların verilen teminatların nerelerde nasıl kullanılabileceğin çok iyi açıklanması, sektör için hayati önem taşıyor. Bunun da en sağlıklı yolu acenteler üzerinden geçiyor" diyen Kırmızı, poliçe satışlarının yüzde 90'ının acenteleri üzerinden gerçekleştiğini söylüyor. Kendilerinin de dijitale yatırım yaptığını hatırlatan Kırmızı, dijitalleşme sürecine de acenteleriyle beraber geçeceklerini ve acentelerinin gelirlerini gözeterek çalışmalar yapacaklarını aktarıyor.

"SİGORTACILIK, OLDUKÇA YOĞUN VE STRES ALTINDA OLDUĞUNUZ BİR İŞ. FAKAT BUNUN DA FARKINDA, DAHA ÇOK DA BİLİNCİNDE OLMANIZ ÇOK ÖNEMLİ. İSTER İSTEMEZ BU YOĞUNLUĞUN SİZİ ESİR ALMASI SÖZ KONUSU OLABİLİYOR. FAKAT ELİMDEN GELDİĞİNCE İŞİ EVE TAŞIMAMAYA ÖZEN GÖSTERİYORUM. ZİRA EVE İŞ GÖTÜRDÜĞÜNÜZDE, O STRES DE SİZİNLE EVE GELİYOR. O YÜZDEN DAHA FAZLA SAAT ÇALIŞIRIM, AMA O STRESİ EVE GÖTÜRMEM"

▸ Ekibinize verdiğiniz en önemli tavsiye nedir?

Vazgeçmemek... Çünkü kural ve kanunlar çerçevesinde her şey mümkün. Vazgeçtiğiniz noktada bitiyorsunuz. Doğa Sigorta olarak da çok zorluklardan geçtik. Ekip olarak vazgeçmediğimizde hedeflerimize ulaştığımızı hep beraber gördük, görüyoruz. Dolayısıyla en önemli tavsiyem, birliktelik ruhuyla, ekip olarak vazgeçmemek diyebilirim. Bazen yenildiğiniz hissine kapılırsınız. İşte burada inanç ve vazgeçmeme duygunuzun ortaya çıkması gerekir. Başarıya giden kesin bir yol yoktur. O yolu inançla siz açarsınız.

▸ İş hayatında en çok neye sinirlenirsiniz?

Sahiplenememe ve kararsızlık... Kendi açımdan gerek iş, gerekse sosyal hayatımda hiçbir zaman bu iki kavramın olumsuz kısmına yer vermediğim için kendi ekibimden de bunu bekliyorum. Zorluklarla her zaman karşılaşırsınız. Her zaman önünüze engeller çıkabilir, çıkacaktır da. Yaptığınız herhangi bir işte umutsuzluğa kapılıp o işten vazgeçilmesi, işin sahiplenilememesi ve o işin yapabileceğine karar verilememesi beni her zaman sinirlendirmiştir. Kararlılık ve sahiplenme başarı sörfünüzü sürükleyen en büyük dalgalardır.

▸ Kariyeriniz boyunca sizi bugünlere getiren en önemli kırılma noktanız ne oldu?

Doktora yapma niyetiyle Amerika'da bulunduğum zaman, doktoradan vazgeçip Türkiye'ye dönme kararı almam... Amerika'da kalmak, bana farklı şeyler katabilirdi. Fakat bu karardan vazgeçip Türkiye'ye geri dönerek sevdiğim ve bildiğim bir iş olan sigortacılığı yapmak, hayatımı şekillendiren en önemli kırılma noktası... Bugün dönüp baktığımda da, doğru kararı vermiş olduğumu görüyorum. Çünkü o kararı almasam, en az 3-4 yıl Amerika'da kalmam, hatta başka işlere yönelme durumum söz konusu olabilirdi.

▸ Ne gibi hobileriniz bulunuyor?

Son zamanlarda pek üstüne düşemesem de fotoğraf çekmeyi çok seviyorum. Beni oldukça rahatlatan bir hobi fotoğraf. Yeni bir hobim daha gelişmeye başladı. Son zamanlarda gittiğim yerlerde özellikle değerli taşlara merak duymaya başladığımdan, tespihlere karşı ilgim gelişti. Birkaç yıldır tespih koleksiyonu yapıyorum.

▸ Şanlıurfaspor'un ikinci başkanlığı görevini yürüttünüz ve kulübe önemli katkılarınız oldu. Şanlıurfaspor sizin için ne ifade ediyor?

Şanlıurfaspor'un İstanbul şube sorumlusu görevini üstlendim. Daha sonra yönetim kuruluna girerek futbol şube sorumlusu ve ikinci başkanlık görevini yürüttüm. Bu benim için çok güzel bir hayaldi. Yönetim kadromuzla oldukça da iyi işler yaptığımızı söyleyebilirim. Şu an İstanbul'da yaşasak da, ata toprağımız Şanlıurfa'da bu görev bizim için bir sevda ve vefa borcuydu. Yönetimimizin bu görevi kabul etmesinin tek amacı bölge gençlerine sporu sevdirmek ve kötü alışkanlıklara yaklaşmadan, onları spora teşvik etmek. Başkanımız Fethi Şimşek döneminde, onun liderliğinde, dönemin valisi, şimdinin milletvekili Celalettin Güvenç ve Sayın Bakanımız Faruk Çelik'in destek ve katkılarıyla iyi bir yönetim oluşturduk. Altyapıyı güçlendirmek, takımımızı Süper Lig'e çıkartmak gibi planlarımız vardı ve bunların bir kısmını gerçekleştirdik. Basketbol takımımızı da hayata geçirdik. Şanlıurfaspor'u şu an için Süper Lig'e çıkaramamaksa içimde bir uhde değil. Çünkü Şanlıurfaspor'un biz olalım, olmayalım, Süper Lig'e çıkacağından sonuna kadar eminim.

"HİZMETTE LİDER, PRİM ÜRETİMİNDE İLK 5 ŞİRKETTEN BİRİ OLACAĞIZ"

Gelecek yıl üretim tarafında yüzde 25'lik bir büyüme yakalama hedeflerinin olduğunu dile getiren Nihat Kırmızı, 2017 yılında da özellikle sürdürülebilir kârlılığa önem vereceklerine dikkat çekiyor. "Dolayısıyla önümüzdeki yıl, 2016'dan daha fazla bir kâr elde edeceğimizi söyleyebilirim. Sonraki yıllarda da sürdürülebilir kârlılık konusu her zaman odağımızda olacak" diyen Kırmızı, orta vadede ise Doğa Sigorta olarak Türkiye'nin hizmette ilk, sermaye gücü, mali yapısı ve prim üretiminde de en iyi beş şirketinden biri olma planlarının olduğunu ifade ediyor.

ÇOCUK DA YAPTILAR, KARİYER DE!

YAPILAN ARAŞTIRMALARA GÖRE TÜRKİYE'DE ÇALIŞAN KADINLARIN YÜZDE 40'I ÇOCUK SAHİBİ OLDUKTAN SONRA İŞ HAYATINA VEDA ETMEK ZORUNDA KALIYOR. BU GİBİ DURUMLARDA BAZI ŞİRKETLER, KADINLARIN İŞ HAYATINDA DEVAMLILIĞINI SAĞLAMAK İÇİN HAMİLE KOÇLUĞUNDAN MADDİ YARDIMA, ÖZEL İZİNLERDEN EVDE ÇALIŞMA SEÇENEĞİNE KADAR BİRTAKIM ÖZEL OLANAKLAR SUNUYOR...

Duygu Sayıner/ duygu.sayiner@platinonline.com

Türkiye İstatistik Kurumu'nun yapmış olduğu 'İstatistiklerle Kadın' araştırmasının sonuçlarına göre, Türkiye'de çalışan kadınların oranı yüzde 30 seviyelerinde. Eğitim durumuna göre işgücüne katılım oranı incelendiğinde, kadınların eğitim seviyesi yükseldikçe işgücüne daha fazla katıldıkları görülüyor. Okur-yazar olmayan kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 16, lise altı eğitimli kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 25,8, lise mezunu kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 31,9, teknik lise mezunu kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 39,8 iken yükseköğretim mezunu kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 71,3 olarak açıklandı. Yapılan bir başka araştırmaya göre de Türkiye'de çalışan kadınların yüzde 40'ı çocuk sahibi olduktan sonra kariyerine veda etmek zorunda kalıyor. Bunun sebeplerinin başında ise çocuğunu bırakamaması, süt izninin olmaması, çocuğuna yeteri kadar zaman ayıramaması gibi sebepler geliyor. Ancak durum bu kadar da iç karartıcı değil. Türkiye'de anne dostu pek çok şirket var. Hamile olan çalışana koçluk verilmesinden başlayıp, doğum masraflarını üstlenmeye, maddi destek olmaya, yasal izinlere ek olarak özel izinler verilmesine ve şirketin içinde kreş barındırılmasına kadar pek çok hizmetten bahsetmek mümkün...

"ESNEK ÇALIŞMA SİSTEMİNE SAHİBİZ"

MICROSOFT TÜRKİYE İK'DAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ESRA GAON

Microsoft'un yenilikçi teknolojileri ile bireylere ve kurumlara gerçek potansiyellerini keşfetme ve hayata geçirme olanağı sunduklarını söyleyen Microsoft Türkiye İK'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Esra Gaon, konuyla ilgili şu açıklamaları yapıyor: "Şirket bünyemizdeki referans sistemi çerçevesinde kadın adayları öneren çalışanlarımıza parasal ödüller veriyoruz. Aynı zamanda hem yeni mezun programımız olan Microsoft Academy for College Hires hem de yerel uzun dönemli staj programımız Talent Explorer çerçevesindeki alımlarımızda yüzde 50'lik bir kadın aday seçim kriterimiz de bulunuyor. Microsoft olarak esnek çalışma sistemine sahibiz ve bu özellikle doğum izni sona eren kadın çalışanlarımız için en önemli konuların başında geliyor. Böylece hem çocuklarını büyütebiliyorlar hem de tekrardan işlerine geri dönebiliyorlar."

GÖKBEN UTKUN ERGÜÇ:

"Microsoft'ta çalışırken anne olmak, 'iyi ki Microsoft'ta çalışıyorum' dediğim noktalara eklenen en önemli artılardan biri oldu. Hamileliğimi yöneticimlerimle paylaştığım andan itibaren haberin çok iyi karşılanması, Microsoft'un annelere sağladığı olanakları konu eden sohbetlerle haberin desteklenmesi beni psikolojik olarak çok rahatlattı. Hamileliğim döneminde kariyerimde ilerleyerek kıdem aldım, annelik izni esnasında Microsoft'ta yeni roller için bana şans verildi ve annelik iznimden dönüşümde yeni, önemli ve heyecan verici bir role başladım. Bu artılar bence en önemli olanlardı ve Microsoft, çalışmak için en doğru yer diye düşündürten yaklaşımlardı. Ki bu yaklaşımlar sayesinde annelik izni dönüşümde, büyük bir hevesle çalışmaya başladım."

"ANNELİK İZNİMDEN DÖNÜŞTE YENİ BİR ROLE BAŞLADIM"

"AYDA 4 GÜN EVDEN ÇALIŞMA İZNİ VAR"

BOSCH İNSAN KAYNAKLARI ÜLKE DİREKTÖRÜ UMUT GÜVENÇ

Çeşitliliğin, şirket değerlerinin ve stratejik vizyonlarının vazgeçilmez bir unsuru olduğunu belirten Bosch İnsan Kaynakları Ülke Direktörü Umut Güvenç, bu sebeple işe alımlarda kadın oranını her yıl titizlikle takip ettiklerini söylüyor. "Özellikle teknik alanlarda kadın çalışan sayımızı artırmayı hedeflerken, yeni anne olan kadın çalışanlarımızın iş hayatından kopmalarını önlemek amacıyla birçok proje yürütüyoruz" diyen Umut Güvenç, sözlerine şöyle devam ediyor: "Bunlardan en önemlisi esnek çalışma modellerimiz. Bosch olarak, uzun yıllardır esnek çalışma saatleri uyguluyoruz. Esnek çalışma saatleri içerisinde kalarak çalışanlarımız kendi programlarını kendileri ayarlayabiliyorlar. Örneğin; anne olan arkadaşlarımız erken bir saatte işten çıkıp akşamüstü çocuklarıyla vakit geçirebiliyor ve çocukları uyuduktan sonra işlerini evde tamamlayabiliyorlar. Özellikle İstanbul ofisimizdeki çalışanlarımız için ayda 4 gün 'evden çalışma' uygulamasını başarıyla yürütüyoruz."

SEDA ACAR:

"Yeni anne olarak şirketimizin bize sunduğu en önemli imkanın esnek çalışma modelleri olduğunu düşünüyorum. Esnek çalışma saatlerini ya da home ofis imkanlarını kullanarak ebeveyn olarak çocuğumla daha fazla vakit geçirebiliyorum. Doğum izni sonrası işe dönmek bizim için zorlayıcı bir dönem oluyor. Fakat Bosch'un fırsat eşitliğine önem veren ve kadınları destekleyen yaklaşımı sayesinde bu dönemi rahatlıkla atlattığımızı söyleyebilirim. Yöneticilerimizin anlayışlı ve aile dostu yaklaşımları da bize çok yardımcı oluyor."

"HOME OFİS İMKANLARINI KULLANARAK EBEVEYN OLARAK ÇOCUĞUMLA DAHA FAZLA VAKİT GEÇİRİYORUM"

TURKCELL İŞ DESTEK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SEYFETTİN SAĞLAM

"ANNELER MESAİLERİNİ KENDİ PROGRAMLIYOR"

Her bir çalışanın isteklerini dinlemenin ve onların ihtiyaçlarına yanıt vermenin kendileri için kritik önem taşıdığını söyleyen Turkcell İş Destek Genel Müdür Yardımcısı Seyfettin Sağlam, anne dostu bir şirket olma kapsamında yaptıkları uygulamalar hakkında şu açıklamaları yapıyor: "Bu yıl başlattığımız HR Yeniden Programı kapsamında, mobil çalışma uygulamasını hayata geçirdik. Bunun öncü çalışması ise 'Anneler İçin Esnek Çalışma' programımız oldu. Program yeni anne olan çalışanlarımıza bebekleri 16 aylık olana kadar günlük programlarını ve çalışma saatlerini kendi önceliklerine göre ayarlama olanağı sunuyor. Saat 10.00 ile 15.00 arası ofiste çalışan annelerimiz, mesailerinin geri kalanını diledikleri gibi programlıyorlar. Aynı zamanda yeni anne olan çalışanlarımız, binalarımızda onlar için hazırlanan süt odalarından diledikleri gibi faydalanabiliyorlar. Yine HR Yeniden kapsamında başlattığımız part-time çalışma modeli, çalışanlarımıza haftada en az 20, en fazla 30 saat olmak üzere, 12 aya kadar yarı zamanlı çalışma olanağı veriyor. 2-5 yaş arası çocuğu olan kadın çalışanlarımız kreş yardımımızdan faydalanabiliyorlar. Bununla birlikte çocukları okula yeni başlayan çalışanlarımıza özel izin sunuyoruz. Bu sayede annelerimiz, hayatın en önemli başlangıçlarından birinde çocuklarının yanında olabiliyorlar. Diğer yandan çalışanlarımıza anneliğe hazırlık, hamileler için egzersiz, ebeveynlik ve çocuk psikolojisi gibi alanlarda eğitimler veriliyor. Bu sayede kadın çalışanlarımızın hem kendi gelişimleri hem de çocuklarının gelişimlerine katkı sağlamayı amaçlıyoruz."

"PART-TIME ÇALIŞMA MODELİ, ÇALIŞANLARIMIZA HAFTADA EN AZ 20, EN FAZLA 30 SAAT OLMAK ÜZERE, 12 AYA KADAR YARI ZAMANLI ÇALIŞMA OLANAĞI VERİYOR..."

ING BANK İNSAN KAYNAKLARI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SEÇİL REFİK

ÇALIŞAN ANNELERE ÖZEL İZİNLER...

Anne ve anne adayları için kolay çalışılan ve tercih edilen marka olmak için pek çok inisiyatif üstlendiklerini söyleyen ING Bank İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Seçil Refik, sundukları imkanları şöyle anlatıyor: "Tüm çalışanlarımızın sağlıklı bir iş ve özel hayat dengesine sahip olmasını oldukça önemsiyoruz. Buna yönelik uygulamalarımızı FlexING olarak adlandırdığımız esnek çalışma modeli programımız altında birleştirdik. Bunun dışında anneler için üzerinde çalıştığımız yarı zamanlı modeli 2017 yılında uygulamaya almayı hedefliyoruz. Yine tüm çalışanlarımız için ilk gün okul izni ve karne günü izni gibi özel izinler tasarladık. Bunları Çocuğum ve Ben izinleri adı altında geliştirmeye devam ediyoruz. Diğer yandan ING'de anne ve anne adaylarının hayatlarını kolaylaştırmak üzere hayata geçirdiğimiz bir dizi izin daha var. Bunları 'Ayda 1 gün Bebeğim Olacak İzni: hamileler için aylık doktor kontrol günü tüm gün izin'; 'Süt İzni: Günde 1.5 saat ya da haftada 1 gün ya da 1.5 aylık toplu izin', 'hamileler için günde 7.5 saat çalışma', 'gece mesaisi olabilen Müşteri Çözüm Merkezi gibi birimlerde gece vardiyasından hamilelik süresince ve sonrasında 3 yıl boyunca muafiyet' gibi özetleyebiliriz."

SİNEM SOYDAR:

"2016 yılı Şubat ayında oğlum Ediz dünyaya geldi. Doğum iznimi kullandıktan sonra Haziran ayında işe döndüm. Özellikle ilk haftalarda oğlumu çok özlediğim için, haftada 1 gün evden çalıştım. Oğlum 1 yaşına gelene kadar kullanacağım süt iznimi de haftada 1 gün olarak düzenli kullanıyorum ve ofise gitmiyorum. ING yeni doğum yapan anneler için çok pozitif ve anlayışlı bir kurum. Ayrıca süt sağmak için katımızda yer alan giyinme/süt odalarını kullanıyorum. Mesai bitiminde fazla mesai gibi bir beklenti yok, ben de gönül rahatlığıyla eve dönebiliyorum."

"HAFTADA 1 GÜN DÜZENLİ OLARAK SÜT İZNİMİ KULLANIYORUM"

"KREŞ VE ANAOKULUMUZ VAR"

TÜRK TELEKOM AKADEMİ VE YETENEK YÖNETİMİ DİREKTÖRÜ SAYNUR ÖNEN

Anne olan çalışanların hayatlarını kolaylaştıracak çeşitli uygulamaları hayata geçirdiklerini söyleyen Türk Telekom Akademi ve Yetenek Yönetimi Direktörü Saynur Önen, konuyla ilgili şu açıklamaları yapıyor: "Türk Telekom'da çalışan annelere sunduğumuz imkanların başında kreş ve anaokulları geliyor. Kreş ve anaokullarımız, Türk Telekom çalışanlarının çocuklarının, bakımı ve okul öncesi eğitim hizmetlerini sağlamak amacıyla kuruldu. Türk Telekom binalarında, çalışan annelerimizin yararlanabileceği süt odalarımız bulunuyor. Anne çalışanlarımıza sağlık hizmetleri açısından 'özel sağlık sigortası' kapsamında da özel imkanlar sunuyoruz. Bu alanda sektördeki diğer uygulamalardan farklı bir yaklaşımımız da var: Özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sistemi sunan Türk Telekom Sağlık ve Sosyal Yardım Vakfı kapsamında anne çalışanlarımızın doğum masraflarını karşılıyor; eş ve çocuklarının da özel sağlık hizmetlerinden faydalanmasını sağlıyoruz. Ayrıca anne olmak isteyen çalışanlarımıza yönelik tüp bebek yardımı, doğum yapan çalışanlarımıza bebeklerinin sağlıklı biçimde bakımı için gereken ihtiyaçlara destek olacak yeni doğan bebek yardımı ve 'hoş geldin bebek hediye sepeti' şirketimizce çalışanlarımıza sunulan özel uygulamalar arasında yer alıyor."

MEHTAP KAPLAN:

"Mart 2015'te Türk Telekom Vakıf'ın anlaşmalı olduğu, Türkiye'nin en iyi hastanelerinden birinde doğum yaptım. Oğlum 27 günlükken yine Vakıf sayesinde 'sünnet yardımı' aldım. Ayrıca oğlumun doğuştan duyma problemi vardı ve yine Türk Telekom Vakıf'ın yardımlarıyla, yüksek maliyetli bir duyma cihazının teminini gerçekleştirdik. Türk Telekom, çalışanlarına, büyük bir ailenin bir parçası olduklarını hissettiren bir şirket. Ben de bu ailenin bir parçası olmaktan mutluluk duyuyorum."

"OĞLUM 27 GÜNLÜKKEN SÜNNET YARDIMI ALDIM"

"650 TL NET ÖDEME YAPIYORUZ"

ASTRAZENECA TÜRKİYE İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ FEYZA AYSAN

Şirketi kadınlar için çekici hale getirmek üzere çeşitli uygulamalarının olduğunu söyleyen AstraZeneca Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Feyza Aysan, uygulamalar hakkında şunları söylüyor: "Çalışanlarımızın yasal haklarına ek olarak, 'Annem Babam Yanımda' adlı bir uygulamamız var. Okulların açılış ve kapanış günleri anne ve babalar yarım gün izinli sayılıyor. Bebeği olan anne ve babalara hediye sepeti gönderiyoruz. Bunun dışında bebeğin doğumunun ardından çalışana 650 TL net ödeme yapıyoruz."

YELDA KABAKLARLI:

"Benim için en önemli konu şirketimizin esnek çalışma saatlerine izin vermesi. Bebeklerin günleri günlerine uymuyor, bir sabah evden çıkarken ağladığında onunla kalıp sakinleştirmeye ihtiyaç duyuyorsanız, şirketinizin buna olanak sağlaması müthiş bir destek. Ayda iki gün evden çalışmaya hakkımız var. Bu da bir anneye kolaylık sağlıyor. Kızımın çok hoşuna giden bir anımı anlatmak istiyorum. Ülke başkanımız bir dönem, tüm AstraZeneca çalışanlarının çocuklarına bir mektup göndermişti. Mektupta, "Anneni bizimle paylaştığın için teşekkürler" şeklinde bir mesajı vardı. Kızım Bahar o yazıdan çok etkilenmişti. Bu yazı da AstraZeneca'nın aile dostu bir şirket olduğunun kanıtı bence."

"ŞİRKETİM KIZIMA MEKTUP GÖNDEREREK 'ANNENİ BİZİMLE PAYLAŞTIĞIN İÇİN TEŞEKKÜRLER' DEMİŞTİ..."

YAPI KREDİ İK VE ORGANİZASYON GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET GÖKMEN UÇAR

BİLFEN ANAOKULU EĞİTİM VERİYOR

Çalışanlarının çocuk sahibi olmalarıyla birlikte yaşadıkları geçiş döneminde onları hem duygusal adaptasyon hem de kariyer anlamında desteklediklerini söyleyen Yapı Kredi İK ve Organizasyon Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Gökmen Uçar, annelerin kariyerine devam etmeleri için sundukları çözümleri şöyle anlatıyor: "Yeni çocuk sahibi olan çalışanlarımıza ilk anda ihtiyaç duyabilecekleri bebek malzemelerinin yer aldığı 'Hoşgeldin Bebek Sepeti' göndererek mutluluklarını paylaşıyoruz. Onların çocuk sahibi oldukları döneme kolaylıkla adapte olabilmeleri, çocuk bakımı ve gelişimi ile ilgili ihtiyaç duydukları bilgileri edinebilmeleri de bu dönemde önem kazanıyor. Bu kapsamda Çalışan Destek Hattı programımız ile çalışanlarımızı, ailelerini sağlık ve eğitim danışmanlığından, mali ve hukuki konulara kadar pek çok farklı alanda destekliyoruz. Anne/Bebek Programıyla yeni bebek sahibi olan çalışanlarımıza doğum sonrası dönemde karşılaşabilecekleri zorluklar ile bebek bakımı konularında yardımcı oluyoruz. Ek olarak çalışan ailelerimize özel 'Anne-Baba Okulu Sertifika Programı', 'Kişisel Marka Tüyoları' ve uzmanlardan kişisel gelişim eğitimleri gibi gerek çalışma hayatlarında gerekse özel hayatlarında faydalanabilecekleri konularda gelişim ve mentorluk destekleri sunuyoruz. Ayrıca, lokasyonun genel merkezlere uzaklığı sebebiyle Yapı Kredi Bankacılık Üssü'nde görev yapan kadın çalışanlarımızın çocukları için bina içinde eğitim veren Bilfen anaokulumuz bulunuyor."

"YAPI KREDİ BANKACILIK ÜSSÜ'NDE GÖREV YAPAN KADIN ÇALIŞANLARIMIZIN ÇOCUKLARI İÇİN BİNA İÇİNDE HİZMET VEREN BİLFEN ANAOKULUMUZ BULUNUYOR"

PFIZER TÜRKİYE, KAFKASLAR VE ORTA ASYA İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ BAHAR ÖZEN ŞANSAL

"MUTFAK'TA FARKLI ALTERNATİFLER SUNUYORUZ"

Pfizer olarak Working Mother dergisinin 'ABD'nin En İyi 100 Şirketi' sıralamasında yer aldıklarını söyleyen Pfizer Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya İnsan Kaynakları Direktörü Bahar Özen Şansal, çalışan annelere sundukları imkanlarla ilgili olarak şu açıklamaları yapıyor: "Pfizer Türkiye farklı jenerasyonların bir arada bulunduğu bir çalışma ortamına sahip. Farklı profillere sahip bu jenerasyonların istek ve ihtiyaçları arasında da farklar bulunuyor. Tüm bu farklı ihtiyaçlara cevap verebilmek için yan haklar konusunda esnek seçenekler tanıyan Mutfak programımız, çalışanlara daha fazla fayda sağlıyor. Mutfak'ta çocuklu ailelere, içerisinde farklı aktivitelerin yer aldığı paketler, çocuk eğitim yardımı, kurs üyeliği, spor kulübü üyeliği ve market çekleri gibi birçok farklı alternatif sunuyoruz. Pfizer'de şirket çalışanlarının birlikte bir şeyler yapmasını da çok önemsiyoruz. Bunun için her yıl farklı alanlarda gönüllük esası ile kurulan sosyal kulüplerimiz var. Uzun zamandır faaliyetlerini sürdüren ebeveyn sosyal kulübümüzde çalışanlarımız çocuklarını da alarak hep birlikte faaliyetlere katılıyor, bir bütünün parçası ve aile gibi hissetmenin keyfini sürüyorlar."

BEYZA YAZICILAR:

"Yaklaşık 10 yıldır Pfizerliyim. İlk anneliğimi Pfizer'de yaşadım. Pfizer Türkiye anne dostu bir şirket olmasa ikinci kez anne olmayı asla düşünmezdim. Doğum sonrası işe başladığımda emzirme odasının olması; yöneticim, iş yeri sağlık hekimimiz ve hemşiremizin süt sağma konusundaki destekleri de anne dostu bir şirket olduğumuzun göstergelerinden. İş özel yaşam dengesi, esnek çalışma saatleri, çarşamba günleri evden çalışma imkanı ile çocuklarımla daha fazla ve daha kaliteli vakit geçirebiliyorum. Hatta çarşamba günü evde çalışırken bebeğimin ilk dişinin çıkmasına şahit bile olduğum için çok mutluyum."

"EVDEN ÇALIŞMA İZNİMDE BEBEĞİMİN İLK DİŞİNİN ÇIKMASINA ŞAHİT OLDUM"

KREŞ YARDIMI HAKKI TANINIYOR

SIEMENS TÜRKİYE İK DİREKTÖRÜ VE İCRA KURULU ÜYESİ NURER YÜKSEL

Şirketteki kadın çalışan sayısını artırmayı hedeflediklerini söyleyen Siemens Türkiye İK Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Nurer Yüksel, annelere sağladıkları kolaylıklarla ilgili şu açıklamaları yapıyor: "Şirketimizde 0-6 yaş arasında çocuğu olan kadın çalışanlarımıza tanınan kreş yardımı hakkı çocuğu olan eşini kaybetmiş erkek çalışanlarımıza da sunulmaya başlandı. Annelik izninden dönen fakat emzirme dönemi devam eden kadın çalışanlarımızın süt sağma ihtiyaçlarını kolayca karşılayabilecekleri özel alanlar yaratmak için Kartal ve Gebze tesislerimizde süt odaları açıldı. 2012 yılında başlattığımız yeni bir uygulama ile 4+4 eğitim periyodunda çocuğu olan tüm kadın çalışanlarımız okulların başladığı ilk gün şirketimiz tarafından izinli sayılıyorlar. Böylelikle kadın çalışanlarımız okulun ilk gününde çocuklarının yanında olabiliyor. Bu uygulamadan eşini kaybetmiş olan çocuk sahibi erkek çalışanlarımız da faydalanıyor. Çalışanlarımız talep geldiği durumlarda ve kanunen öngörülen analık ve süt izninin yetmediği özel durumlarda yöneticilerinin de onayı ile ücretsiz izin hakkını kullanabiliyor."

ŞEBNEM COŞKUN:

"Geçtiğimiz beş yıl içerisinde iki çocuk sahibi oldum. Anne olacağımı öğrendiğim ilk andan itibaren şirketimin annelere ve anne adaylarına sağladığı olanaklar motivasyonumu olumlu ölçüde etkiledi. Hamilelik dönemlerimde şirket otoparkımızda, hamile çalışanlar için ön sıralarda özel otopark yerlerinin olması, yemekhanedeki yemeklerin çeşitliliği ve işyeri hekimlerimizin bulunduğu sağlık merkezimizin bulunması gün içerisindeki çalışma koşullarımı çok büyük ölçüde iyileştirdi. Bu süre içerisinde kreş yardımının yanı sıra çalışma saatlerimin esnek olması ve evden çalışma olanağı hayatımı kolaylaştıran en önemli imkanlardan oldu. Aynı zamanda sağlık sigortası da bebeğinizin özellikle ilk yıllarındaki sık sık yapılan sağlık kontrollerinde önemli derecede destek sağlıyor. Bu sene ilkokula başlayan kızımla birlikte, okulun ilk günü izni sayesinde onun tüm heyecanını paylaşmış oldum."

"HAMİLE ÇALIŞANLAR İÇİN ÖZEL OTOPARK ALANIMIZ VAR"

BASF TÜRK İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ TANER ŞİMŞEK

"PART-TIME ÇALIŞMA İMKANI SUNUYORUZ"

Çalışan annelerin kariyerine sağlıklı bir şekilde devam edebilmeleri için BASF olarak büyük çaba sarf ettiklerini söyleyen BASF Türk İnsan Kaynakları Müdürü Taner Şimşek, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulunuyor: "Onların iş hayatı-özel hayat dengesine en çok ihtiyaç duydukları dönem özellikle doğum sonrasında başlıyor. Çalışanlarımızın doğum iznini sağlıklı bir şekilde geçirebilmesi için öncelikle geçici bir çalışan işe alarak, hem istihdam yaratıyoruz, hem de çalışanımızın olmadığı dönemde işlerin sağlıklı bir şekilde yürütülmesini sağlıyoruz. Çocukları ile beraber geçirdikleri vakti artırmaya yönelik olarak yasal doğum izni sonrası 3 aya kadar part-time veya evden çalışma imkanlarımız mevcut. Böylece işe dönüşteki adaptasyon süresi daha da kısalıyor. Ayrıca çocukları 6 yaşına gelene kadar da kreş yardımı sağlıyoruz."

"ANNELERİN İŞ HAYATI VE ÖZEL HAYAT DENGESİNE EN ÇOK İHTİYAÇ DUYDUĞU DÖNEM DOĞUM SONRASI..."

MERVE BALAMİR:

"BASF'de anne olduğum için kendimi çok şanslı hissediyorum. Evden çalışma imkanı ile hem benim hem bakıcımızın alışması çok daha sağlıklı olabildi. Daha sonrasında part-time çalışma ile tam anlamıyla işe adapte olarak başladım. Ayrıca şirketimizdeki kreş yardımını da çok iyi bir uygulama olarak değerlendiriyorum. Benim için BASF gerçekten anne dostu bir şirket."

"BASF'DE ANNE OLDUĞUM İÇİN KENDİMİ ŞANSLI HİSSEDİYORUM"

GİTTİGİDİYOR TÜRKİYE & ÇEK CUMHURİYETİ İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ MURAT YÜKSEL

"YEMEK KARTLARINA YÜKLEMEYE DEVAM EDİYORUZ"

GittiGidiyor olarak annelere birçok avantajlar sunup rahat bir iş ortamı sağlamak için çalıştıklarını söyleyen GittiGidiyor Türkiye & Çek Cumhuriyeti İnsan Kaynakları Müdürü Murat Yüksel, sözlerine şöyle devam ediyor: "Yasal doğum izinleri bittikten sonra annelere kendilerinin belirlediği haftanın bazı günlerinde evden çalışma hakkı sağlıyoruz. Ayrıca diledikleri zaman çocukları iş yerine getirmelerine izin veriyoruz. Bunun için bir de emzirme odamız bulunuyor. İzinli oldukları süre içerisinde herhangi bir maaş kesintisi yapmıyoruz. Hatta yemek kartlarına yüklemelere devam ediyoruz."

AYŞEGÜL GÖKTAŞ EROĞLU:

"GittiGidiyor benim gibi çocuk sahibi çalışanlarını destekliyor ve ek düzenlemelerde bulunuyor. Anneler için olduğu kadar babalar için de birçok özel düzenleme mevcut. Örneğin eBay dünyasında alınan bir karar ile doğumdan sonra babalar da 2 hafta ücretli izin kullanabilecek. Esnek çalışma saatleri sayesinde her çalışan kendi ihtiyaçlarına göre çalışma saatlerini belirliyor, ayrıca haftada bir gün de evden çalışma imkanı buluyor. 5 yılını dolduran GittiGidiyor çalışanları, yıllık yasal izinlerine ek olarak 'sabbatical' adında bir ay ücretli izin kullanma hakkına sahip oluyor."

AVON TÜRKİYE ORTADOĞU VE KUZEY AFRİKA İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ ONUR SÖNMEZ

HAMİLELİK KOÇLUĞU YAPILIYOR

Çalışanlarının doğum gibi yaşamlarındaki en önemli anlarında yanında olmaya çalıştıklarını söyleyen AVON Türkiye Ortadoğu ve Kuzey Afrika İnsan Kaynakları Direktörü Onur Sönmez, sözlerine şöyle devam ediyor: "Özel sağlık sigortamız doğum masraflarını yüzde 100 oranında karşılıyor ve bebek doğduğu andan itibaren özel sağlık sigortası kapsamına alınıyor. Doğumdan sonra eve bir bebek hemşiresi yollayarak yeni anneye pratik bilgiler vermesini sağlıyoruz. Ofise geri dönen annelerimiz için de hayatı kolaylaştırıcı önlemler almaya özen gösteriyoruz. Bu kapsamda ofisimizde bir emzirme odası bulunuyor. Ayrıca Hamilelik Koçluğu uygulamamızla doğum iznine ayrılmadan önce bir seans ve izinden döndükten sonra iki seans olacak şekilde annelerimizin adaptasyonunu kolaylaştırmaya çalışıyoruz."

NALAN ÖZGÜR:

"Şirket içerisinde sunulan emzirme odası annelerin çalışma hayatına dönmesiyle bebekleri ile arasında bağı koparmamasını sağlıyor. Çalışırken diğer bir yandan bebeğiniz için de çalışıyorsunuz. Hamilelik koçluğu AVON'un sektör içerisinde öncü olarak uygulamaya başladığı, annelerin hamilelik ve işe dönüş sonrası adaptasyonunu destekleme amaçlı ücretsiz bir danışmanlık programı olarak öne çıkıyor."

HERO BABY TÜRKİYE İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ MERVE DEMİRAL

ANNELER MADDİ MANEVİ DESTEKLENİYOR

İş kanununda tanımlanmış olan 16 haftalık doğum izni sonrasında annelere süt izinlerini dilediği gün veya saatte kullanma hakkı verdiklerini söyleyen Hero Baby Türkiye İnsan Kaynakları Müdürü Merve Demiral, sözlerine şöyle devam ediyor: "Annenin sahip olduğu sosyal yardım ödemeleri, varsa şirket aracı kullanımı, gıda yardımı gibi ek hakları çalışmadığı süre boyunca herhangi bir geç ödeme veya kesintiye uğramıyor. Bununla birlikte bebek 3 yaşına gelene kadar aylık mama yardımı, doğum yardımı, okul çağına geldiğinde eğitim yardımı yapıyoruz. Anneler esnek çalışma saatleri kapsamında kendi çalışma programını oluşturabiliyor."

SULTAN GÜMÜŞ:

"7 ay önce doğum yapmış bir anne olarak doğum iznim boyunca ve sonrasında şirketim her zaman yanımda oldu. Süt iznimi toplu kullanabilmem ve işe dönüşte part-time çalışma imkanının verilmiş olması bir kez daha şirketimin annelere verdiği değeri ortaya koymuş oldu. Bu süre zarfında bebeğimin yanında olabilmek ve onunla zaman geçirebilmek gerçekten bir anneye verilebilecek en güzel hediye. Bu yüzden Hero Baby Ailesi'nin bir kadın çalışanı olmaktan gurur duyuyorum."

SAHİBİNDEN.COM İŞ DESTEKTEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI GÜNTULU PEKER PAMUK

"OKULUN İLK GÜNÜ ANNELER İZİNLİ"

sahibinden.com'da her şeyden önce mutlu çalışanlar yaratmayı hedeflediklerini söyleyen sahibinden.com İş Destekten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Güntulu Peker Pamuk, açıklamalarına şöyle devam ediyor: "Yasal mevzuatta yer alan süt izni, çalışma saatleri gibi tüm uygulamaların yanı sıra okulun ilk günü izni veriyor ve çocuğu ofise getirebilme imkanı sunuyoruz. Bunlara ek olarak, tüm çalışanlarımızın esnek saat uygulamasıyla hayatını kendi temposuna göre yönetmesini sağlıyoruz. Diğer taraftan çalışanların mevcut pozisyonuna göre yarı zamanlı iş modeli seçeneğimiz de bulunuyor. Kurumsallaşan değil, sosyalleşen bir şirket olarak sahibinden.com'da hayata vakit ayırıyoruz. Burada tüm çalışanların yaşam kalitesi, mutluluğu ve sağlığı çok değerlidir. Hem bu bilinci hem de çalışan bağlılığını artırmak üzere 'Hayat Sana Güzel' adını verdiğimiz kaliteli yaşam paketi hazırladık. Bu paket ile gerek çalışanlarımıza gerekse de sevdiklerine diyetisyen, psikolojik danışmanlık, hukuk danışmanlığı, mali danışmanlık, 7/24 tıbbi danışmanlık, aile danışmanlığı, uyku danışmanlığı, Anne&Baba eğitimi, Consierge gibi destek hizmetler sağlıyoruz. sahibinden.com'un yeni annelerinden biri olarak, bu alışma döneminde gerek şirketimin gerekse de iş arkadaşlarımın bana çok destek olduğunu söyleyebilirim. Yasal izinlerimi işime ve bebeğime en uygun şekilde ayarlayabiliyorum. Çalışma saatleriyle ilgili olabildiğince esneklik sağlanıyor. Tabii bu da benim çalışma motivasyonumu artırıyor. Anne olarak takdir edersiniz ki bu yeni dönemde bir anneden bir kaplan gücünde olması bekleniyor. İş yerinin sağladığı destek annenin işten kopmamasını ve eski iş hayatına kolay dönebilmesini sağlıyor. Bu dönemde şirket dışındaki bir eğitimde bile annenin süt sağacağı ortamı sağlamak gibi ince detaylar, benim gibi yeni annelerin şirkete olan bağlılığını artıyor."

"YASAL İZİNLERİN YANI SIRA ÇALIŞAN ANNELERİMİZE OKULUN İLK GÜNÜ İZNİ VERİYOR VE ÇOCUKLARINI OFİSE GETİREBİLME İMKANI SUNUYORUZ"

DUPONT TÜRKİYE ORTA DOĞU VE KUZEY AFRİKA İNSAN KAYNAKLARI LİDERİ BAHAR BUKET SÜREN

ÇALIŞAN ANNE OFİSTEN ERKEN ÇIKABİLİYOR

Çocuğu olan kadın çalışanları, hem işini hem de özel hayatını birlikte yürütebilmeleri için desteklediklerini söyleyen DuPont Türkiye Orta Doğu ve Kuzey Afrika İnsan Kaynakları Lideri Bahar Buket Süren, şu açıklamaları yapıyor: "Kreşten gelen çocuğunu karşılayabilmek için ofisten erken çıkan bir anne, kalan işini akşam evden çalışarak ya da sabah işe erken gelerek tamamlayabiliyor. Ayrıca DuPont olarak çalışanlarımıza evden çalışma fırsatı yaratıyoruz. Bunun yanı sıra farklı platformlarda kadınların çalışma hayatına katılımlarının nasıl destekleneceği konusuyla ilişkili çeşitli toplantı ve görüşmeler yapıyoruz. Tüm bunlara ilave olarak, pek çok çalışanımızın yararlandığı 'time compensation' uygulamamız da mevcut. Hafta sonlarında, resmi tatillerde iş nedeniyle çalışmak durumunda kalıyorsak hafta içi izinli oluyoruz. Hafta sonları çalışanları, iş seyahatlerine gidenleri, resmi tatillerde fuar gibi çeşitli organizasyonlarda çalışmak zorunda kalan arkadaşlarımızı, bu gibi uygulamaların mutlu ettiğini ve iş-özel yaşam dengesini desteklediğini düşünüyorum."

"HAMİLELİK SONRASINDA ESNEK ÇALIŞMA SAATLERİ SUNULUYOR"

EDA ŞAYLIMAN GÜRTAŞ:

"Hamilelik sürecinde ve sonrasında şirketin sağladığı esnek çalışma saatleri ve gerekli olduğunda evden çalışabilme imkanı, yeni bebeği olmuş annelere yeni yaşamlarına adapte olmaları için destek oluyor. Süt izninde ise şirketin kanunlar çerçevesinde yeterli esnekliği anneye bırakmasının gerçekten iyi bir uygulama olduğunu düşünüyorum."

"TAYİN İMKANI SUNUYORUZ"

Kadınların anne olduktan sonra da kariyerlerini verimli biçimde sürdürmeleri için farklı programları hayata geçirdiklerini söyleyen QNB Finansbank İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Hakan Alp, şu açıklamalarda bulunuyor: "Her anne için çocuğunun okula ilk başladığı gün yanında bulunmak çok önemlidir. Bu kapsamda 2013 yılından beri, çocuğu okula yeni başlayan annelere yönelik Okulun İlk Günü İzni uygulamasını gerçekleştiriyoruz. Ayrıca eşinin işi nedeniyle farklı bir şehre taşınması gereken çalışanlara ihtiyaçlar çerçevesinde tayin imkanı sunuyoruz. Aile yaşamımızla ilgili zaman zaman hepimizin desteğe ihtiyacı olduğu düşüncesiyle çalışanlarımıza kapsamlı bir program çerçevesinde ücretsiz olarak çocuk ve aile danışmanlığı hizmetinden yararlanma imkanı da sağlıyoruz. 2007 yılından bu yana FinClub Yaşam Atölyesi çerçevesindeki çok çeşitli sosyal, kültürel ve sportif aktivite ve fırsatların bazılarını aileleri için de sunuyoruz. Anaokulları, yaz okulları, dil ve spor eğitimi veren özel kurumlardan alınan indirimler, Anneler ve Babalar Günü gibi dönemlerde çalışanların çocukları ile katılabilecekleri keyifli etkinlikler, çalışan çocuklarına özel sunulan indirimli sosyal etkinlikler ve yine çalışanların çocukları için düzenlenen yarışma ve çekilişler bu aktivite ve fırsatlar arasında yer alıyor."

"EŞİNİN İŞİ NEDENİYLE FARKLI BİR ŞEHRE TAŞINMASI GEREKEN ÇALIŞANLARA İHTİYAÇLAR ÇERÇEVESİNDE TAYİN İMKANI SUNUYORUZ"

QNB FİNANSBANK İNSAN KAYNAKLARI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI HAKAN ALP

BAT TÜRKİYE İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ GÖKÇE KULAK

DOĞUM İZNİ KILAVUZU VAR

BAT Türkiye olarak, kadınların anne olmaya karar vermelerinden başlayarak, hamilelik ve ilk annelik dönemlerinin hayatlarını anlamlı bir şekilde değiştirdiğinin farkında olduklarını söyleyen BAT Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Gökçe Kulak, sundukları ayrıcalıklarla ilgili şunları söylüyor: "Hamile olduğunu belirten çalışanlarımızla tüm yasal ve şirket içi haklarını detaylı olarak anlatan bir doğum izni kılavuzu paylaşıyoruz. Diğer taraftan, hamilelik süreci nedeniyle mevcut görevini yerine getirmekte zorluk yaşayabilecekleri rolleri tespit ederek kendilerine hangi alternatifleri sunabileceğimizi belirliyoruz. Örneğin, saha satış ekibinde görev yapan kadın çalışanlarımızın hamileliklerini daha rahat geçirebilmeleri adına, hamilelik süreçleri boyunca kendilerini ofis rollerine alıyoruz. Doğum izinleri sonrasında yine eski görevlerine geri dönüyorlar. Doğum izni sürecince ise çalışanlarımızın en büyük beklentisi mevcut insan kaynakları uygulamalarının dışında kalmamak. Biz de bu sürenin kariyer hayatlarını kesintiye uğratmaması adına tüm kariyer yönetimi, gelişim planlama ve ücret yönetimi süreçlerine kendilerini dahil ediyoruz. Örneğin, doğum izninde olan bir çalışanımızın kendi kariyer yolunda belirlenen bir rolde açık olması durumunda, çalışanımız doğum izninde olmasına karşın bu role kendisinin atamasını yapıyoruz ve izin dönüşünde yeni rolünde başlayabiliyor. Doğum izni sonrasındaki süreçte çalışma saatleri ve izin kullanımlarında esneklikler sağlıyoruz. Bu kapsamda, işe giriş ve çıkış saatlerini kendileri belirleyebiliyor ve gerektiğinde evden çalışabiliyorlar."

GÜLİZ DALAMAN YAKMACI:

"Hamilelik dönemimde ve sonrasında şirketimin bana hem profesyonel hem de manevi anlamda sağladığı destek benim için çok kıymetliydi. Bütün merkez ofis çalışanlarının katıldığı dev bir 'baby shower' partisi, ya da doğum iznimi istediğim şekilde uzatabilmem, kariyer planlarım ve hedefim doğrultusunda şu an yürütmekte olduğum rolüme doğum iznim sırasında atanmam bu dönemde şirketin bana yaklaşımı konusunda gülümseyerek aklımda kalan örnekler..."

"ŞİRKETİM BANA DEV BİR BABY SHOWER PARTİSİ DÜZENLEDİ"

"HİREF'İ ULUSLARARASI PLATFORMLARDA ÖNE ÇIKARACAĞIZ"

HİREF MARKASININ GLOBAL VİZYONU DOĞRULTUSUNDA YILDA ORTALAMA 20-25 KEZ SEYAHAT EDEN HİREF KURUCU ORTAĞI GÜVENÇ KILIÇ'IN 2017 AJANDASI DA SON DERECE HAREKETLİ... KILIÇ, YENİ İŞ BİRLİKLERİ KAPSAMINDA MENA BÖLGESİ ÖNCELİKLİ OLMAK ÜZERE AMERİKA VE AVRUPA METROPOLLERİNE YÖNELİK SEYAHATLERE AĞIRLIK VERECEK. KILIÇ, "BU YOLCULUKLARIN HİREF VE TÜRKİYE'NİN TANITIMI AÇISINDAN ÖNEMLİ İŞ BİRLİKLERİYLE SONUÇLANMASI TÜM YORGUNLUKLARA DEĞİYOR" DİYOR

Bahar Akgün / bahar.akgun@platinonline.com

Üzerinde yaşadığımız toprakların kültürel ve tarihi zenginliğini, el sanatları aracılığıyla hikayeleştiren, bu kapsamda çağdaş tasarım anlayışını el sanatlarıyla buluşturan Hiref, 2003'ten bu yana özel tasarımlara imza atıyor. "2016, Hiref için 12 senelik yatırımlarımızın Demsa Grubu ile yapılan ortaklıkla taçlandırıldığı bir yıl oldu" diyen Hiref Kurucu Ortağı Güvenç Kılıç, 2017'de ise bu ortaklığın getirdiği güçle, yurt dışındaki bağlantılarını daha da güçlendireceklerini belirtiyor. 2017'de Maison & Objet gibi fuarlar ve iç kontaklarla Hiref markasını uluslararası platformlarda daha da öne çıkaracaklarını vurgulayan Kılıç, bu global vizyon doğrultusunda oldukça sık seyahat ediyor.

YENİ İŞ BİRLİKLERİ GÜNDEMDE

Bu seyahatlerin hem yurt dışındaki network'lerini güçlendirmek hem de yeni kontaklara ulaşmak açısından büyük öneme sahip olduğunu dile getiren Güvenç Kılıç, "Bu yolculukların Hiref ve Türkiye'nin tanıtımı açısından önemli iş birlikleriyle sonuçlanması tüm yorgunluklara değiyor. Seyahat planım ise Türkiye'deki iş yoğunluğuma göre değişiyor. Yılda minimum 20 ya da 25 kez yurt dışına çıkıyorum. Yurt içi seyahatlerim de son derece yoğun. Ortalama 25-30 kez Türkiye'nin farklı noktalarına da seyahatlerim oluyor. 2016 boyunca Avrupa'da Fransa, Prag, Londra, Portekiz ve çevresine yönelik seyahatlerim oldu. Uzak Doğu ve MENA bölgesini kapsayan iş gezilerinin yanı sıra Türkiye'de ise üreticilerimizin yer aldığı bölge ve illeri ziyaret ettim" yorumunda bulunuyor. Güvenç Kılıç'ın 2017 seyahat ajandası da oldukça hareketli. Öncelikli hedefinin Ocak 2017'de Paris'te gerçekleşecek olan Maison & Objet Fuarı olduğunu vurgulayan Kılıç, "Yeni iş birlikleri kapsamında MENA bölgesi öncelikli olmak üzere Amerika ve Avrupa metropollerine yönelik seyahatlerim devam edecek" diyor.

HİREF KURUCU ORTAĞI GÜVENÇ KILIÇ

"GİDECEĞİM ÜLKENİN KÜLTÜREL ÖZELLİKLERİNİ VE GELENEKLERİNİ ANLAMAYA ÇALIŞIRIM. YURT DIŞI GEZİLERİNDE YÜRÜYEREK, SOKAKLARDA KAYBOLARAK FARKLILIKLARIN KEŞFEDİLECEĞİNE İNANANLARDANIM. BU SEYAHATLER SIRASINDA GİTTİĞİM YERE ÖZGÜ KÜLTÜREL DEĞERLERİ DAHA DA YAKINDAN TANIMAK İÇİN LOKAL KONSERLERE VE SERGİLERE VAKİT AYIRIRIM. 2017'DE VİETNAM, KAMBOÇYA VE LAPLAND'E GİTMEYİ PLANLIYORUM"

KÜLTÜREL DEĞERLERİ KEŞFEDİYOR

Türkiye'de bugüne kadar seyahat ettiği lokasyonlar arasında kendisini en çok etkileyen yerlerin Mardin ve Kapadokya olduğunu söyleyen Güvenç Kılıç, yurt dışında ise Avustralya ve Yeni Zelanda'nın doğal güzellikleriyle kendisinde iz bıraktığını belirtiyor. İlk kez gideceği bir ülke hakkında mutlaka detaylı bir araştırma yapan Kılıç, sözlerine şöyle devam ediyor: "Gideceğim ülkenin kültürel özelliklerini ve geleneklerini anlamaya çalışırım. Yurt dışı gezilerinde yürüyerek, sokaklarda kaybolarak farklılıkların keşfedileceğine inananlardanım. Bu seyahatler sırasında gittiğim yere özgü kültürel değerleri daha da yakından tanımak için lokal konserlere ve sergilere vakit ayırırım. Gerekli planlamaları da seyahate çıkmadan önce yapmaya özen gösteririm. Yurt dışına çıktığımda o ülkeye ya da şehre özgü lokal guidebook'lar ve iPad'im daima yanımdadır. Gitmeyi en çok hayal ettiğim yer ise hem kişisel olarak doğaya yönelik tutkumu yansıtması hem de kuzey ışıklarına harika bir şekilde ev sahipliği yapması nedeniyle Lapland... Kültürel farklılıkları eşsiz bir biçimde barındıran Vietnam ve Kamboçya'ya da gitmek istiyorum."

PINAR'DAN 100 MİLYON TL'LİK YATIRIM

ŞANLIURFA'DA 3'ÜNCÜ FABRİKASININ AÇILIŞINI GERÇEKLEŞTİREN PINAR, İLERİ TEKNOLOJİNİN HAKİM OLDUĞU FABRİKA İÇİN 100 MİLYON TL YATIRIM YAPTI. TÜRKİYE VE BÖLGE ÜLKELERDE SÜT VE SÜT MAMULLERİ SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİNE KATKIDA BULUNAN FABRİKADA HİJYEN EN ÖN PLANDA TUTULUYOR...

Duygu Sayıner / duygu.sayiner@platinonline.com

Bundan 43 yıl önce ilk fabrikasını İzmir'de açan Pınar, bugün geldiği noktada ekonomiye büyük katkı sağlayan önemli bir marka... Türkiye'nin süt üretiminin yüzde 10'unun İzmir'den sağlanması, Pınar'ın bölgede nasıl bir ekosistem yarattığını da ortaya koyuyor. 1973 yılında İzmir'de açtığı fabrikasıyla yola çıkan Pınar, ikinci fabrikasını da 1997 yılında Eskişehir'de açmıştı. Bugün 20 binden fazla süt üreticisinin emeğini değerlendiren Pınar Süt, geçtiğimiz yıl ise Şanlıurfa'da bölgedeki ilk büyük ölçekli süt ve süt ürünleri yatırımını 100 milyon TL ile hayata geçirdi. Platin Dergisi olarak gezme ve inceleme fırsatı elde ettiğimiz fabrikada ilk olarak hijyenin ön planda tutulduğu dikkatimizi çekiyor. Fabrikayı gezerken bize eşlik eden Pınar Süt'ün genel müdürü Gürkan Hekimoğlu, çiftlikten gelen sütün paketlenmesi aşamasına kadar süte hiçbir şekilde el sürülmediğinin önemle altını çiziyor. Bu süreç içerisinde 154 kez kontrol yapıldığını dile getiren Hekimoğlu, İzmir ve Eskişehir fabrikaları da dahil olmak üzere 3 fabrikadaki girdi kontrollerinin tamamında günde 14 bin adet analizin yapıldığını söylüyor. 2013 yılında temeli atılan Pınar Süt Şanlıurfa Fabrikası, Şanlıurfa-Gaziantep karayolu üzerinde 2'nci Organize Sanayi Bölgesi'nde 100 bin m2 açık, 20 bin m2 kapalı bir alan üzerinde yer alıyor. Fabrika, yem bitkileri üretimi, süt çiftlikleri, taşıma ve bölgeden sağlanan hizmetler göz önüne alındığında doğrudan ve dolaylı olarak 5 bin kişiye iş imkanı sağlıyor. Gürkan Hekimoğlu, fabrika müdürü hariç çalışan herkesin Şanlıurfa'dan alınıp yetiştirilen arkadaşlar olduğunu söylüyor. Yılda 180 milyon litre çiğ süt işleme kapasitesine sahip olan Şanlıurfa fabrikası ile Pınar Süt, düzenli süt alımı ve ekstra alım ile mevcut üreticiler dışında yeni girişimciler tarafından işletmeler kurulmasını ve bölgede hayvansal üretimin artmasını amaçlıyor.

YAŞAR HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ İDİL YİĞİTBAŞI VE YAŞAR HOLDİNG İCRA BAŞKANI DR. MEHMET AKTAŞ

"PINAR'IN KAPSAYICI İŞ MODELİNİ ŞANLIURFA'DA HAYATA GEÇİRDİK"

Yaşar Holding Onursal Başkanı Selçuk Yaşar'ın "Çocuklarımız sağlıklı süt içmeli" diyerek çıktığı yolda nice nesillerin

BASIN MENSUPLARI, PINAR SÜT YÖNETİMİYLE BİRLİKTE ŞANLIURFA'DA FABRİKAYI GEZDİ...

sağlıklı gelişimi için çalışmaya devam ettiklerini dile getiren Yaşar Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Pınar Süt Yönetim Kurulu Başkanı İdil Yiğitbaşı, sözlerine şu şekilde devam ediyor: ''Yatırımımız bu bölgenin üreticisi ve tedarikçisi ile tarımsal altyapısının iyileştirilmesi ve değer yaratma kapasitesinin artırılmasına hizmet edecek. İlk fabrikamızı açtığımız İzmir'in ardından Eskişehir'de ve şimdi de Şanlıurfa'da uyguladığımız iş modeliyle, bulunduğumuz bölgeyi kalkındıran, harekete geçiren ve refah yaratan niteliğe sahip projelere imza atıyoruz. Pınar'ın kurumsal ilkeleri, yıllardır başarı ile devam eden yolculuğunda, her zaman paydaşlarına fayda sağlama konusunda yol gösterici oldu. Bu proje ile Pınar'ın kapsayıcı iş modelini, şimdi de Şanlıurfa'da hayata geçiriyoruz. Bugün 20 binden fazla süt üreticisinin emeğini değerlendiren Pınar Süt için özellikle Şanlıurfa ve Güneydoğu Anadolu'da süt hayvancılığının gelişmesi önemli bir hedef. Tüm Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ne fayda sağlayan ve üreticinin emeğine değer katan bu modeli yaymak bizler için önemli. Pınar Süt Şanlıurfa Fabrikası aynı zamanda sosyo-ekonomik bir kalkınma projesi olarak dikkat çekiyor. Diğer yandan bu yatırım, bölgede tüketici ihtiyacına uygun yeni ürünler geliştirmek, tüketicilerimize ve müşterilerimize daha iyi hizmet etmek, ürünlerimizi ilk günkü tazeliğinde ulaştırmak amaçlarını da taşıyor. Pınar Süt olarak kurulduğumuz günden bu yana süt üreticilerine eğitim vererek sektördeki kalite ve verim artışını destekliyoruz. Ayrıca, Pınar Enstitüsü yürütücülüğünde başlattığımız 'Sütümüzün Geleceği Bilinçli Ellerde' projesi ile de bölge sütçülüğünün gelişimine katkı sağlamayı hedefliyoruz. Bu proje ile kalite ve verimliliği artırmak, hayvan sağlığı ve hayvan refahını yükseltmek, dünya standartlarında çiğ süt üretimine ulaşmak için çalışıyoruz. Pınar Süt olarak Ege, İç Anadolu ve Doğu Anadolu bölgelerimizde son iki yılda 5 binin üzerinde üreticimize eğitim verdik.

PINAR SÜT ŞANLIURFA FABRİKASI, ŞANLIURFA-GAZİANTEP KARAYOLU ÜZERİNDE 2'NCİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE 100 BİN M2 AÇIK, 20 BİN M2 KAPALI BİR ALAN ÜZERİNDE YER ALIYOR. FABRİKA, YEM BİTKİLERİ ÜRETİMİ, SÜT ÇİFTLİKLERİ, TAŞIMA VE BÖLGEDEN SAĞLANAN HİZMETLER GÖZ ÖNÜNE ALINDIĞINDA DOĞRUDAN VE DOLAYLI OLARAK 5 BİN KİŞİYE İŞ İMKANI SAĞLIYOR

"ŞANLIURFA FABRİKASI, PINAR'IN BÖLGEDEKİ GÜÇLÜ KONUMU İÇİN ÖNEMLİ"

Türkiye'den yapılan süt ve süt mamulleri ihracatının yüzde 19'unun Pınar Süt tarafından gerçekleştirildiğini söyleyen Yaşar Holding İcra Başkanı Dr. Mehmet Aktaş ise şu açıklamalarda bulunuyor: "Pınar Süt Şanlıurfa Fabrikası, Pınar markasının bölgedeki konumunu güçlendirecek ve ihracat hedeflerine ulaşmasını sağlayacak önemli bir yatırım. Türkiye süt ve süt ürünleri pazarının hem ülke içinde hem de jeopolitik olarak yakın bölgelerde potansiyelini değerlendirmek önemli. Türkiye süt sektörünün bu alanda desteklenmesinin, süt hayvancılığının gelişimi açısından önemli olduğuna inanıyoruz. Pınar markalı ürünlerimiz sadece Türkiye'de değil Körfez ülkeleri, Orta Doğu ülkeleri, Türk Cumhuriyetleri, AB ülkeleri, İngiltere ve Rusya gibi pek çok ülkede tüketicilerle buluşuyor. Tüketicilerimizin markalarımıza duyduğu güven, Pınar'ın dünyanın çeşitli ülkelerinde tercih edilen bir marka halini alarak 'bölgesel güç' olma yolunda hızla ilerlemesini sağlıyor. Bu çerçevede de Pınar Süt Şanlıurfa Fabrikası'nı hem üretim üssü hem de lojistik bir üs olarak konumlandırmak bölgeye sağlanan katkı kadar, orta vadede yükselecek bölge ekonomilerinde gelişmeyi hedefleyen ihracat için önem taşıyor."

PINAR

RAKAMLARLA PINAR SÜT...

- > 20 binin üzerinde süt üreticisi
- > 314 süt alım merkezi
- > Yılda 900 milyon litre süt
- > Günde 2.5 milyon litre çiğ süt
- > Günde 14 bin analiz ile üretime uygunluk onayı
- > 7 farklı kategoride 200'den fazla ürün
- > 2 bini aşkın dağıtımcı
- > 152 bin satış noktası
- > 28 ülkeye ihracat

"HER KARAR BİR RİSK İÇERİR"

2009 YILINDA KURULAN KURUMSAL RİSK YÖNETİMİ DERNEĞİ'NİN 2013 YILINDAN BU YANA BAŞKANLIĞINI YÜRÜTEN DOĞUŞ HOLDİNG RİSK YÖNETİMİ BÖLÜM BAŞKANI AYSAN SİNANLIOĞLU İLE KİŞİSEL KARİYER ÖYKÜSÜNDEN TÜRKİYE'DE KURUMSAL RİSK YÖNETİMİ KAVRAMININ GELDİĞİ NOKTAYA KADAR PEK ÇOK BAŞLIK HAKKINDA KONUŞMA FIRSATI YAKALADIK...

Oya Yalıman / oya.yaliman@platinonline.com

Öncelikle yurt dışında başlayan ve 2013 yılından bu yana Türkiye'de devam eden kariyer yolculuğunuzu okuyucularımıza anlatır mısınız?

İş hayatıma, 1995 yılının nisan ayında, yüksek lisans çalışmalarımın ikinci senesinde eş zamanlı olarak Atlanta Georgia'da küçük ölçekli soğutma üniteleri üreten bir firmada önce muhasebe, sonra nakit yönetimi gibi finansal aktivitelerin sorumluluğunu alarak başladım. Akabinde PwC denetim şirketinin Miami, Florida ofisinde denetim/danışmanlık kariyerime başladım. Enron'un ve Arthur Andersen'ın iflasları sonucu değişen kanunlar ile daha büyük ve finansal servise hizmet veren şehirlerde doğan ihtiyaçlar nedeni ile Philadelphia PwC ofisine transfer oldum. Burada Chubb USA, Freddie Mac gibi büyük şirketlerin denetiminde bulundum. Özellikle yönetişim, sistemler ve süreçler üzerine danışmanlık ve denetim hizmeti verdim. Akabinde hayatımla ilgili önemli bir karar alarak, 12 senedir evim olan ABD'den ayrıldım ve PwC Londra ofisine geçtim. 2 buçuk yıl Londra'da çalıştıktan sonra İstanbul'a dönme isteğim iyice ağır bastı ve Londra merkezli Aviva şirketinin yeni kurulan Avrupa yönetimi bünyesinde önce iç denetim ekibinde, sonra da Orta ve Doğu Avrupa'dan sorumlu Chief Risk Officer olarak çalıştım. Bu şekilde çok sevdiğim; organizasyon, iş modeli, yönetim, insan, yönetişim konularına yönelik ilgi ve merakımla da örtüşen risk yönetimi mesleğine resmi olarak geçiş yaptım. 2013 yılından itibaren de Doğuş Holding risk yönetimi bölüm başkanı olarak mesleğime devam ediyorum. Özellikle yönetişim, strateji ve yönetim danışmanlığı gibi sevdiğim, merakımı uyandıran konularla ilgilenerek, halen öğrenerek ve çokça araştırarak çalışmalarıma devam ediyorum.

"HER KARAR BİR RİSK İÇERİR. VERDİĞİMİZ KARARLAR İLE BAZI RİSKLERDEN KAÇINIYORUZ VEYA YENİ/FARKLI RİSKLER ALIYORUZ. HANGİ RİSKLERDEN KAÇINDIĞIMIZI VE HANGİ RİSKLERİ ALDIĞIMIZI BİLMEK, BU HUSUSTA ÜST YÖNETİM DÜZEYİNDE FARKINDALIK YARATMAK BİR ORGANİZASYONUN DEVAMLILIĞI, KÂRLILIĞI VE PLANLAMASI AÇISINDAN ÖNEMLİDİR"

Kurumsal Risk Yönetimi Derneği'nin yapısı, işleyişi, üye sayısı ve üye profili hakkında bilgi verir misiniz?

KRYD, 2009 yılında kurulmuş genç bir dernek. Ağırlıklı kurumsal üyelerimizin üyelik ücretleri ile fonladığımız çalışmalarımız seneler içinde gelişerek devam ediyor. Derneğimiz, özellikle yönetim kurulu üyelerinin gönüllülüğü esasına dayanarak ve derneğe getirdikleri heyecan ve enerji ile şekillenen aktiviteler ile yoluna devam ediyor. Derneğimizin kalbi ve beyni, yönetim kurulumuz. Seneler içinde artık gelenekselleşen organizasyonlarla ve dopdolu içerikleri ile okuyucuyu doyuran bültenleriyle üyelerimize dokunarak yoluna devam ediyor. 100'e yakın üyemiz var, bunların bir kısmı aktif olarak mesleğin içinde değil. Özellikle son 3 senede sayısını ikiye katladığımız kurumsal üyelerimiz ile derneğin büyümesi ve gelişmesi açısından önemli bir ivme yakaladık. Kurumsal üyelerimizin üye profili, ağırlıklı olarak "Risk yönetiminde ben de varım" diyen ya da demek isteyen, risk fonksiyonunu kurmuş ya da kurma aşamasında olan reel sektör şirketleri... Bu da önemli; çünkü bizim misyonumuz, bir ölçüde finans-dışı şirketlerdeki risk yönetim yapılarına, yöneticilerine destek olmak; bir tür danışmanlar kurulu vazifesi görmek. Hâlihazırda bankaların ve sigorta şirketlerinin; BDDK, Hazine, Basel, Solvency 2 gibi, ritmik ve regülatif diktelerle operasyonunu kurguladığı risk yönetimi yapıları zaten mevcut. Zor olan; reel sektörde, birbirine benzemeyen operasyonlara sahip, çok farklı nakit akışı (örneğin inşaat ve perakende) yaratan ve farklı iş hacmi, para kazanma ve para harcama modelleri olan reel sektör yöneticilerine destek olmak. Bu da işin felsefi ve entelektüel kısmını daha da geliştiren, dolayısıyla danışma ihtiyacını da bir o kadar önemle ortaya çıkaran ve gündemimize taşıyan bir gerçek. Bireysel üyelerimizin profilleri çeşitlilik arz ediyor; iç denetçiler, satın almacılar, sigorta yöneticileri, teknoloji yöneticileri, finans yöneticileri. Birçok disiplinden beslenen bir meslek olan risk yönetimi için gerekli ve beklenen bir çeşitlilik söz konusu. Bu elbette sevindirici bir durum.

Başkanlığınız süresince hayata geçen organizasyonlardan bahseder misiniz?

Başkanlık görevini sürdürdüğüm geçtiğimiz 3.5 sene içerisinde, yönetim kurulundaki arkadaşlarımla birlikte çok sayıda keyifli organizasyon ve aktivitelere imza attık. Bunlardan en bilinen ve geniş katılımcı kitlesine erişen ve gelenekselleşen 'Global Riskler' konferansımız. Bu sene üçüncüsünü gerçekleştirdiğimiz programda uzmanlar tarafından bir sonraki senenin risk evreninde 'emerge' eden konuları ele alıyoruz. Bu program hakkında birazdan daha detaylı konuşacağız. Diğer devamlılık gösteren çalışmalarımız ise reel sektör risk yöneticilerinin ihtiyaç duyduğu entelektüel tartışmaları ve bilgilendirmeleri içeren bültenimiz. Senede iki kere yayına hazırlamaya gayret ettiğimiz bültenlerimiz içerik açısından dopdolu, değerli ve ufuk açan görüşleri barındıran bir çalışma. Bu sene sonuna

DOĞUŞ HOLDİNG RİSK YÖNETİMİ BÖLÜM BAŞKANI AYSAN SİNANLIOĞLU

doğru yayınlayacağımız '40 Soruda Türkiye'de Kurumsal Risk Yönetimi' başlıklı kitapçığımızın da iş dünyasında başucu rehberi niteliğinde olacağından kuşkumuz yok. Bunların haricinde; sigorta ile ilgili ve kurumsal risk yönetimi uygulamalarının paylaşıldığı, inovasyon konularını ele alan çeşitli seminerler düzenledik. FERMA (Federation of European Risk Management Associations) ile ilişkilerimizin oldukça kuvvetlendiği bu dönemde, FERMA Başkanı iki kere Türkiye'ye gelip seminerlerimize/panellerimize katıldı. Başarılı organizasyonlarımızdan biri de FERMA Başkanı Julia Graham'ın da katıldığı, 'Risk Yönetiminde Çeşitlilik/Liderlik ve Kadın' isimli panel oldu. Kadın yöneticilere yönelik bir çalışma yapmak bizi çok mutlu ediyor . Yönetim kurulumuzun yarısı kadın yöneticilerden oluşuyor! Eğitim konusu bizim için çok önemli. 2014'ten beri her sene Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğiyle kurguladığımız 8 derslik 'Kurumsal Risk Yönetimi' eğitim programını hayata geçirdik. Fazla teorik olmaması adına, ağırlıklı iyi uygulama pratiklerini aktarabilecek profesyoneller tarafından verilen, örneğin tedarik zinciri ve teknoloji riskleri hakkında derslerin olduğu bir program bu. Bir sonraki programın 2017 bahar aylarında gerçekleştirilmesini planlamaktayız.

"MESLEĞİN GELİŞİMİNDE SİGORTA SEKTÖRÜNÜ TANIMAK, ONLARLA DAHA YAKIN ÇALIŞMAK KAÇINILMAZ; HATTA TERCİH ETTİĞİMİZ BİR KONU. BU SEBEPLE, SİGORTA ŞİRKETLERİNİ VE BROKERLARI ADETA 'ÇİN SEDDİ' İLE DIŞARIDA TUTAN DERNEK TÜZÜĞÜMÜZÜ BU SENE BAŞINDA DEĞİŞTİRDİK. RİSK YÖNETİCİLERİNİN SİGORTA ŞİRKETLERİ, BROKERLAR VE DANIŞMANLAR İLE DAHA YAKIN ÇALIŞMASINA FIRSAT TANIMAK İÇİN ÜYELİK KRİTERLERİMİZİ İYİLEŞTİRDİK"

▶ Peki şu an üzerinde çalıştığınız ve 2017'de hayata geçecek konular arasında neler yer alıyor?

Şu an üzerinde çalıştığımız 'Sigorta Eğitimi' programını da çok önemsiyorum. Bu konuda ilk adımı FERMA ile ortaklaşa düzenlenen Londra Lloyds Sigorta yönetiminin liderliğindeki Risk Profesyonelleri Programı'na derneğimizden 5 risk yöneticisini göndererek atmıştık. Türkiye'de de dernek olarak bir broker şirketi ile el ele verdik. Ülkemizde ciddi bir ihtiyaç olduğunu tespit ettiğimiz sigorta yönetimi hakkında detaylı bir program geliştiriyoruz. Bu projeyi 2017'de ilk defa hayata geçireceğiz. Tasarım ve diğer detaylar üzerine çalışıyoruz. Bu konuda bana göre yaptığımız en büyük adımı da anlatmak isterim. FERMA'yı tanıdıkça fark ettim ki, Avrupa'daki 22 adet KRYD dengi derneğin başkanlarından bizdeki gibi denetim/

KRYD'NİN YENİ DÖNEMDE ÖNCELİKLİ GÜNDEM MADDELERİ VE HEDEFLERİ NELERDİR?

"Sigorta ve kurumsal risk yönetimi konularını da içeren eğitim projelerini çeşitlendirmek ve iş dünyasına değer katmak bizim için önemli ve öncelikli bir konu olacak. Güncel risk konularını ve uygulamalarımızı karşılıklı olarak paylaştığımız yuvarlak masa toplantıları, çeşitli risk seminerleri yapageldiğimiz ve tekrarlamayı arzu ettiğimiz çalışmalar. Bu sene ayrıca, kimi sektör kuruluşları ile iş birliği içinde risk yönetimi ve sigorta konularını anlatacağımız, daha geniş bir kitleye ve İstanbul dışı coğrafyalara ulaşacağımız programlar gerçekleştirmeyi düşünüyoruz. Geçen sene itibariyle FERMA bünyesinde hayata geçirilmiş olan RIMAP (Risk Management Professional) risk yönetimi profesyonelleri sertifikasının Türkiye bacağını yürütmek ve ülkemizde sertifikalı risk yöneticilerinin artması yönünde çalışmalara başlıyor olacağız. Ayrıca kaynaklarımız el verdiği sürece bu yılki kitapçık benzeri ürünleri de yaratmayı ve dağıtmayı arzuluyoruz. "

finans patikasından gelenler olmakla birlikte en az yarısı o göreve, sigorta yönetimi patikasından gelmiş. Sigorta yönetimi risk yönetiminin oldukça merkezinde olan bir konu. Bizdeki reel sektör risk yönetimi ihtiyacında da sigorta yönetimi var. Mesleğin gelişiminde sigorta sektörünü tanımak, onlarla daha yakın çalışmak kaçınılmaz; hatta tercih ettiğimiz bir konu. Bu sebeple, sigorta şirketlerini brokerları adeta 'Çin Seddi' ile dışarıda tutan dernek tüzüğümüzü bu sene başında değiştirdik. Risk yöneticilerinin sigorta şirketleri, brokerlar ve danışmanlar ile daha yakın çalışmasına fırsat tanımak için üyelik kriterlerimizi iyileştirdik. Bu değişiklik, belki de bugüne kadar ki en önemli icralarımızdan biridir.

▸ Türkiye'de kurumsal risk yönetimi kavramı hakkında bilgi ve bilinç düzeyi size göre hangi seviyede?

Genel bir seviye tanımlamak hakkaniyetli olmayabilir, ama kabul etmek gerekir ki, genel ortalama istenilen ve sağlıklı olan seviyede değil. Biraz kıyaslamalı bir şekilde inceleyelim: Bankanın ya da bir sigorta şirketinin muhafaza etmekle zorunlu olduğu varlık, kendisine ait olmayan bir varlık. Para bizim paramız. Reel sektör ile çok önemli bir ayrışma noktası bu. Her katıldığım konferansta bunu aktarıyorum, temel bunun üzerine oturuyor çünkü... Bu nedenle de risk bazlı karar alma mekanizmalarını, kişilere bağımlı olmayan komiteler üzerinden yürüyen değerlendirme ve karar alma kültürünü geliştirmemiz gerekiyor. Bu da risk kültürünün, bilincinin gelişmesi için risk yöneticisinin kendi entelektüel birikimine, beşeri ilişki ve iletişim becerisine, şahsi direncine ve dayanıklılığına bağlı olarak gelişiyor. Hem finanstan hem ekonomiden hem bilançodan hem sigortadan hem de genel olan bitenden haberdar, meraklı bir risk yöneticisi gerekiyor. Zor bir meslek şüphesiz... Çoğu zaman görev tanımınızı siz oluşturuyorsunuz. Bir şey yapıyorsunuz; bir süre çalışıyor, bakıyorsunuz artık eskidi, sonra başka bir anlatış biçimi, başka bir açı yakalamaya çalışıyorsunuz. Ancak sorunuzun merkezinde şu konu da var: Reel sektörde hem yönetim kurulu düzeyinde hem CEO ve icra kurulu düzeyinde risk yöneticisinden nasıl en iyi faydanın alınacağı konusunda bir netlik her zaman mevcut değil. Uzun soluklu düşünen bir üst yönetim ve dirençli bir risk yöneticisi el ele verdiği zaman bilgi ve bilinç düzeyi mutlaka artacak. Bizler de bunun için uğraşıyoruz.

"HAYATI, NEYİN NASIL ÇALIŞTIĞINI, PARANIN NASIL KAZANILDIĞINI MERAK EDEN HERKES RİSK YÖNETİCİSİ OLABİLİR. YETER Kİ KİŞİ MERAKLI VE ARAŞTIRMACI OLSUN, KENDİNİ YENİLEMEYİ GÖREV EDİNSİN, BİLDİĞİYLE YETİNMESİN. ZENGİNLEŞTİKÇE, ÇEŞİTLENDİKÇE GELİŞEN BİR EVREN BURASI..."

▸ Bu alanda gelişme sağlanması kurumları hangi alanlarda güçlendirir ve geliştirir?

Her karar bir risk içerir. Verdiğimiz kararlar ile bazı risklerden kaçınıyoruz veya yeni/farklı riskleri alıyoruz. Hangi risklerden kaçındığımızı ve hangi riskleri aldığımızı bilmek, bu hususta üst yönetim düzeyinde farkındalık yaratmak bir organizasyonun devamlılığı, kârlılığı ve planlaması açısından kritik. Bu yaklaşım sizin her fonksiyonunuzu geliştirir; operasyon, insan kaynakları, teknoloji ve en temelde stratejiniz, iş modeliniz için büyük fayda getirir. Ve bunları entegre şekilde bütünsellik ile ele aldığınızda bakmışsınız ki yönetişim yapınız kuvvetlenmiş. Çünkü konunun başladığı ve bittiği yer aslında 'karar verme' noktası. Aradaki tanımlama, ölçümleme, gözetim ve yönetim de risk yönetim disiplininin ta kendisi...

DERNEK 2016 YILINI NASIL GEÇİRDİ? EKİM AYI SONUNDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİNİZ 'GLOBAL RİSKLER 2017' ETKİNLİĞİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

"2016 yılına baktığımızda, derneğimizin son 4 seneye nispeten daha durağan bir sene geçirdiğini itiraf etmeliyim. Çok hareketli geçen Türkiye ve dünya gündemine bağlı olarak iptal ettiğimiz organizasyonlar oldu. 2016'da standart eğitim programlarımız (Lloyds Sigorta) ve özellikle genel koordinatörümüzün çabaları ile hayata geçen '40 Soruda Türkiye'de Kurumsal Risk Yönetimi' kitapçığımızın hazırlanmasının yanında en büyük etkinliğimiz 'Global Riskler 2017' konferansımız oldu. Üçüncüsünü 27 Ekim'de Sabancı Center'da gerçekleştirdiğimiz bu programa yaklaşık 300 profesyonel katıldı. Tema olarak, global trendler ve yönetime, bizlere dokunan öğeler olarak belirlediğimiz programda dört adet birbirinden değerli profesyonel konuşma yaptı. Sevgili Murat Yeşildere (Egon Zehnder), 'Yönetim Kurulu'nda Yapıcı Çeşitlilik' konusunu işledi. Bengi Korkmaz (McKinsey) 'Dijitalleşen Dünya ve İnovasyon' konularını ele alan bir sunum yaptı. Etkinliğin ikinci yarısında daha çok makroekonomi ve jeopolitik konuları ele almak üzere ikinci kez konuğumuz olan sevgili Dr. Murat Üçer ve üçüncü kez Londra'dan programımıza katılan dünyaca ünlü politika analisti Dr. Wolfango Piccoli görüşlerini ve analizlerini paylaştılar. Açıkçası insana dokunan, risk kültürüne odaklanan, sebep-sonuç ilişkilerine, lineer olmayan dünyamızın dinamiklerine, kadın yöneticilerin masaya getirdiği faydalara değinen dürüst, mert ve dopdolu bir program oldu. Kalite, zenginlik ve güncel konular içermesi açısından bizi ve katılımcıları tatmin eden bir etkinlik oldu."

SAĞLIKLI BESLENME TRENDİ VE MUTLULUK KONSEPTİ YÜKSELİŞTE

TÜRKİYE'DE FAALİYET GÖSTEREN GIDA VE İÇECEK ŞİRKETLERİ YENİ ÜRÜN GELİŞTİRME STRATEJİLERİ KAPSAMINDA ÖNCELİKLE TÜKETİCİ ARAŞTIRMALARINA ODAKLANIYOR. HEDEF KİTLELERİNİN İHTİYACINI ANALİZ EDEN MARKALAR, AR-GE ÇALIŞMALARINA GEÇMİŞE GÖRE ÇOK DAHA FAZLA BÜTÇE AYIRIYOR. SAĞLIKLI BESLENME TRENDİNE UYGUN OLARAK DOĞAL, KATKISIZ, HEDEF KİTLEYE HER ZAMAN GÜVEN VE MUTLULUK VERECEK YENİ ÜRÜN GRUPLARI GELİŞTİRME VİZYONUNA YATIRIM YAPILARAK İLERLENİYOR

Bahar Akgün / bahar.akgun@platinonline.com

Türkiye'de faaliyet gösteren inovatif gıda ve içecek şirketleri Ar-Ge yatırımlarına geçmiş yıllara göre çok daha fazla bütçe ayırıyor. Yeni bir ürünü piyasaya sunmadan önce hedef kitlenin nabzını tutan, tüketicilerin bir üründen ne beklediğini analiz eden markalar, ürün geliştirme stratejilerinde dengeli beslenme, sağlıklı atıştırmalık, doğal lezzet gibi değerleri öne çıkaran bir anlayışla yol alıyor. Türkiye Gıda ve İçecek Sanayii Dernekleri Federasyonu (TGDF), bu çatı altında birleşen 26 sektörel derneğiyle, sektörün en büyük temsilcisi konumunda… "Dünya nüfusu hızla artmaya devam ediyor. Dolayısıyla gıda üretimi giderek daha da stratejik bir alana dönüşüyor; daha fazla hammadde, daha fazla enerji ve her şeyin daha fazlası… Daha fazlasının önündeki en büyük zorluğu ise küresel ısınma ve iklim değişikliği kaynaklı sorunlar oluşturuyor. Diğer yandan küresel ticaretin rengi değişiyor. Birbiri ardına imzalanmaya başlanan büyük çaplı serbest ticaret antlaşmaları, bazı ülkeler için ticareti kolaylaştırırken, bazılarının ticareti önünde engel teşkil ediyor" diyen TGDF Başkanı Şemsi Kopuz, dünyanın yeni bir düzene doğru yol aldığının altını çiziyor. Gelecek için atılacak adımların artık daha da önem kazandığını vurgulayan Kopuz, "Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine göre sektörün Türkiye GSYH'sine katkısı, 2015'te 371 milyar TL'ye yükseldi. Şimdi 2023 hedeflerini bir kez daha hatırlayalım. 2 trilyon dolar gayrisafi milli hasıla, 500 milyar dolar ihracat, kişi başına 20 bin doların üzerinde milli gelir, 150 milyar dolar tarımsal hasıla ve 40 milyar dolar gıda ve içecek ihracatı… Bu hedeflere ulaşmak imkansız değil. Ancak bunu başarmak için değişimin devam ettiği bugünkü dünya düzeninde nasıl konumlanacağımıza iyi karar vermeliyiz. Bugün hepimiz, 2023 hedefine kenetlenmiş durumdayız. Küresel krizle başlayan süreç bize şunu gösterdi; sanayisi güçlü olan ülkeler krizlere daha dayanıklıdır. Bu nedenle ülke olarak ana stratejimiz, özellikle üretim sanayimizi güçlendirmek olmalı" yorumunda bulunuyor. TGDF olarak gıda güvenliği, beslenme ve sağlık, tedarik zincirlerinin sürdürülebilirliği,

TÜRKİYE GIDA VE İÇECEK SANAYİİ DERNEKLERİ FEDERASYONU (TGDF) YÖNETİM KURULU BAŞKANI ŞEMSİ KOPUZ

Ar-Ge çalışmalarına ağırlık verilmesi gibi konulara odaklanarak yol aldıklarını belirten Kopuz, "Gıda güvenliği, gıda ve içecek endüstrilerinin birincil önceliği olarak karşımıza çıkıyor. Bilim ve bilime dayalı mevzuat da, gıda endüstrisinin yeni ürünler geliştirerek veya eski ürünlerini iyileştirerek tüketicilere ve toplum geneline faydalı olmasında önemli rol oynuyor. TGDF, tüketicileri yeterli, dengeli beslenme, ambalajlı gıdalar konusunda ve ürün

DÜNYA GENELİNDE YAPILAN TREND ARAŞTIRMALARINA GÖRE TÜKETİCİLER, GIDA VE İÇECEK SEKTÖRLERİNDE DOĞAL VE SAĞLIKLI ÜRÜN GRUPLARINI TERCİH EDİYOR. TÜKETİLEN ÜRÜNLERDEN KEYİF ALMAYA DA BÜYÜK ÖNEM VERİLİYOR

etiket bilgileri hakkında bilgilendirmeyi hedefliyor. Doğal kaynakları korumak ve teşvik etmek amacıyla sürdürülebilir uygulamaları desteklemeye yönelik çalışmalara da imza atıyoruz. Endüstrinin çevre konusunda Ar-Ge çalışmalarını güçlendirmenin yanı sıra sürdürülebilir üretim ve tüketim, enerji, iklim değişiklikleri, su, atık ve kaynak yönetimi gibi önemli çevre politikalarının geliştirilmesinde etkili olmak, tarım, üretim, perakende ve tüketim gibi gıda zincirinin tüm aşamalarında kaynakların verimli kullanıldığı uygulamaları teşvik etmek, Biyogüvenlik Kanunu ve ilgili yönetmelikler ile ilgili gelişmeleri izlemek, mevzuat hazırlık çalışmalarına katkı sağlamak, iş, bilim ve sivil toplum alanlarındaki ulusal ve uluslararası paydaşlarla iletişim içinde olmak gibi konulara odaklanıyoruz" diyor.

TÜKETİCİNİN BEKLENTİLERİ A'DAN Z'YE ANALİZ EDİLİYOR

Tüm bu verilerin ışığı altında gıda ve içecek sektörünün önde gelen markalarının, tüketicinin beklentisini karşılayabilecek, onları mutlu edecek, ailelerine, çocuklarına güvenle tattırabilecekleri yeni ürün gruplarına odaklandıkları dikkat çekiyor. Piyasaya çıkacak yeni ürünün iletişim ve pazarlama aktivitelerinde de en çok dengeli ve sağlıklı beslenme konusuna vurgu yapılıyor. Yeni ürün geliştirme çalışmalarından üretime kadar olan her aşamada, en son teknoloji yatırımlarıyla desteklenen bir üretim vizyonuna yatırım yapılarak ilerleniyor. Sıfır hata ile üretim, tüketiciyi en iyi şekilde anlamak ve onları mutlu etmek, gıda ve içecek markalarının en önemli misyonu olarak karşımıza çıkıyor. Değişen tüketici trendleri ve tüketici beklentileri farklı araştırmalarla sıcağı sıcağına analiz ediliyor. Global lezzetler söz konusu olduğunda ise bu tatların Türkiye'ye en yerel ve geleneksel şekilde adapte edilmesine yönelik stratejiler geliştiriliyor. Bu vizyona yatırım yaparak, Türkiye'de her yıl faaliyet gösterdikleri alanlarda pek çok yeni ürünün, tüketicilerin beklentilerini en üst düzeyde karşılayacak şekilde piyasaya çıkması sürecini destekleyen 20 gıda ve içecek markasının üretim, Ar-Ge ve yeni ürün geliştirme vizyonlarını analiz ettik.

TÜRKİYE'NİN EN İNOVATİF 20 GIDA-İÇECEK ŞİRKETİ

Marka	Sözcü	Ar-Ge çalışmaları & Yurt içi-yurt dışı fabrikaları	İnovatif ürünler
1-pladis	pladis Türkiye, Orta Doğu ve Kuzey Afrika & Orta Asya Ar-Ge Grup Direktörü Ali Sertakan	27 Ar-Ge merkezinde farklı uzmanlıklara sahip 250 kişi görev yapıyor. Dünya genelinde 36 fabrika ile hizmet veriliyor.	Ülker Krispi Tırtıklı, Smartt Süt Kek ve McVitie's Digestives Türkiye'de, Mc Vities Nibbles İngiltere'de, Godiva Double Ganache ve Vanilla Creme ile Godiva Pearl ise Godiva'nın dünyadaki farklı pazarlarında tüketicilerin beğenisine sunuldu.
2-Balparmak	Altıparmak Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altıparmak	Çekmeköy'deki yeni tesisleri içerisinde yer alan ve 12 milyon TL yatırım ile kurulan Ar-Ge merkezi, Mart 2016'da T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından gıda alanında 8'inci, bal ve diğer arı ürünleri alanındaki ilk ve tek Ar-Ge merkezi olarak yetkilendirildi.	Apitera Zen, Apitera Kids, Apitera Mix, BallıMix.
3-ETİ	ETİ İcra Kurulu Başkanı Hakan Polatoğlu	Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde bisküvi, kek, çikolata ve kraker üretimi yapılan 4 fabrika, tahıl ve kuruyemiş işledikleri 2 üretim tesisi, Bozüyük'te etimek, Konya'da ise süt fabrikası bulunuyor. Yurt dışında ise Romanya'da faaliyet gösteriliyor.	ETİ Keyfince, ETİ Karam İçibol Kırmızı Meyveli, Crax Patlayan Lezzet'in çeşitleri, kayısılı ve frambuazlı ETİ Tartini, Popkek Limonlu Mini, Browni Intense Karamelli Mini, Eti Puf'un içi dolgulu yeni lezzetleri, Alaska Frigo'nun yeni mini boyları, ETİ Sosbom.
4-Anadolu Etap	Anadolu Etap Genel Müdürü Demir Şarman	25 bin dekar arazide 7 meyve çiftliği ile hizmet veriliyor. Çanakkale, Balıkesir, Denizli, Urfa, Mersin ve Konya'da bulunan çiftliklerde 3.5 milyon meyve ağacı bulunuyor.	Doal markalı tüm meyveler.
5-Yörsan	Yörsan CEO'su Olcay Sunucu	Susurluk'ta bulunan fabrika, günde 1100 ton süt işleme kapasitesine sahip. Tek işletmede en yüksek kapasitede üretim yapan işletmeler arasında yer alıyor.	Haziran 2016 itibariyle ayran şişeleri 'yayık' formunda yeni ambalajlarla yenilenerek tüketicilerin beğenisine sunuldu.
6-Saray Bisküvi	Saray Bisküvi Genel Müdürü Ramazan Sümer	Yüksek donanımlı laboratuvarda ön üretim safhalarını geçen ürünler, tadım testlerinden de olumlu yanıt almışsa markalama çalışmaları sonrası hedeflenen pazarlarda tüketicisi ile buluşuyor. Karaman ve Kırklareli'ndeki iki fabrikada Avrupa standartlarında üretim yapılıyor.	Powernut, Saray Yulaflı Kremalı, Saray 100 Kalori.
7-Dardanel	Dardanel Yönetim Kurulu Başkanı Niyazi Önen	2015'te Ar-Ge çalışmalarına 2 milyon TL ayrıldı. 2016'da Ar-Ge faaliyetlerine bu bütçeyi artırarak devam edildi. 5 kişilik Ar-Ge ekibi, yeni fabrika yatırımlarıyla daha da büyüyecek.	Levrek Çorba, Midye Dolma.
8-Kervan Gıda	Kervan Gıda Pazarlama Grup Başkanı Bihter Koçum	Ar-Ge ve Ür-Ge ekibi 11 kişiden oluşuyor. Her yıl bu alana cironun yüzde 2.5'i oranında bütçe ayrılıyor. En çok fonksiyonel ürün gruplarına yatırım yapılıyor.	Fruit snack kategorisi, Migros markasıyla sadece onlara özel geliştirilen inovatif ürünler...
9-Keskinoğlu	Keskinoğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Pazarlama Grup Başkanı Keskin Keskinoğlu	Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarına her yıl cironun yaklaşık yüzde 1'i ayrılıyor ve 15 kişilik bir ekiple faaliyet gösteriliyor.	Saf kahverengi yumurta, DHA'lı yumurta, piliç etli içli köfte, katkısız tavuk suyu ve fileto fit.
10-Uludağ İçecek	Uludağ İçecek Genel Müdürü Mete Öz	Teknoloji, sektör ve dünya trendlerini takip ederek Ar-Ge çalışmalarına aralıksız devam ediliyor.	Uluğdağ Premium Doğal Kaynak Suyu, Naneli Limota, 2 litre pet limonata varyantı, Efsane Uludağ Gazozu'nun 1.5 ve 2.5 litrelik versiyonları, Frutti C Max.
11-Dimes	Dimes Genel Müdürü Ozan Diren	Bütçeden Ar-Ge'ye ayrılan pay, yüzde 5'ler seviyesine ulaşıyor. İzmir, Tokat ve Aydın Sultanhisar'da yaptıkları yatırımlarla hayata geçen toplam 225 bin metrekarelik alana sahip üretim tesisleri bulunuyor.	2016'da, 'Dönüşüm Doğamızda" konseptiyle yürütülecek iletişim çalışmalarına odaklanıldı.
12-Doğanay Gıda	Doğanay Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Rafet Doğanay	2014'te yatırım yaptıkları Cam-Pet teknolojisiyle Türkiye'de önemli bir ilke imza atıldı. 5 kişilik Ar-Ge ekibi ve donanımlı bir laboratuvarla hizmet veriliyor. Ar-Ge ayrılan bütçe ise yıllık 200 bin TL.	2016'da inovatif bir ürün olmadı, 2014'te piyasaya sunulan sıkma portakal üzerine çalışmalar yapıldı.
13-Erişler Gıda	Erişler Gıda Perakende Grubu Genel Müdürü Abdullah Eriş	Noodle ürünü piyasaya sunulmadan öne 3.5 yıl Ar-Ge çalışması yapıldı. Türkiye genelinde yer alan 4 üretim tesisi bulunuyor. Günlük 2 bin 300 ton buğday kırma kapasitesiyle birçok ülkeye 230 bin tonun üzerinde un ihraç ediliyor.	Nudo markalı ürünler.
14-Nestlé Türkiye	Nestlé Türkiye CEO'su Felix Allemann	5 bin Nestlé bilim insanı, yüksek kaliteli lezzetli ürünler sunmak adına renovasyon ve inovasyon çalışmalarına imza atıyor. Dünyada 500'e yakın fabrikası bulunuyor. Türkiye'de Bursa Karacabey (gıda) ve Bursa Kestel (su) fabrikası olmak üzere 2 tesisleri bulunuyor.	12 kategoride, 800 çeşit ürün bulunuyor. Çikolata, kahve ve kahvaltılık gevrekler öncelikli hedefler arasında yer alıyor.
15-Algida	Unilever Türkiye Pazarlama Direktörü Toloy Tanrıdağlı	Türkiye'de Çorlu ve Konya'daki fabrikaları ile faaliyet gösteriliyor. Algida'nın dondurma inovasyonlarına yön verdiği 7 Ar-Ge üstünden biri İstanbul'da bulunuyor. Yeni ürünler için her yıl 500'ü aşkın deneme yapılıyor.	Magnum Double Yer Fıstığı, Algida Maraş Usulü Dövme Dondurma, Algida Maraş Usulü Tel Kadayıflı Dondurma, Algida Keyif Patlaması, Algida Classics Serisi, Chocolate Berry.
16-Danone	Danone Sütlü Ürünler Pazarlama Direktörü Beril Yağcı Afacan	Lüleburgaz'daki fabrikada üretim yapılıyor. Marka global olarak tüm Ar-Ge çalışmalarını iki ana Ar-Ge merkezinde (Palaiseau & Utrecht), 6 Ar-Ge merkezi ve 55 lokal Ar-Ge ekibiyle yürütüyor	Yoğurtlu içecek ve milkshake; yetişkinler için ise Activia içecek ürünleri...
17-Doygun	Doygun Pazarlama ve Ticaret Müdürü Murat Sertan Sağmanlı	Esenyurt Kıraç'taki 18 bin 500 metrekarelik tesiste dünya standartlarında, el değmeden üretim yapılıyor. Bütçenin her yıl en az yüzde 1.5'i Ar-Ge çalışmalarına ayrılıyor.	Geleneksel ve Gourmet serileri...
18-Namet	Namet Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı N. Tarık Kayar	Çayırova fabrikası, yılda tek vardiyada 40 bin ton kemiksiz et işleme, 15 bin ton şarküteri, 9 bin ton donuk köfte ve burger, 10 bin ton ileri işlenmiş ürün üretim kapasitesine sahip. Tuzla fabrikası ise yılda tek vardiyada 12 bin ton şarküteri ve 5 bin ton donuk köfte ve burger üretiyor.	Şarküteri segmentindeki ürün gamı inovatif lezzetler barındırıyor.
19-Lipton	Unilever Food Solutions Türkiye Pazarlama Direktörü Aslı Erdoğan	Unilever Global Ar-Ge merkezi tarafından ileriye yönelik tüketici ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak için yeni metotlar ve teknolojiler geliştiriliyor.	Moroccan Mint, yenilenmiş Lipton Yellow Label.
20-Polonez	Polonez Genel Müdürü Andaç Gürsoy	Ar-Ge çalışmalarına başlarken, özellikle hedeflenen ürünün tüketici için fayda yaratması planlanıyor. İstanbul Çatalca'da bulunan tesisleri, 8 bin ton yıllık işleme kapasitesine sahip.	Fit yaşam grubu

Yenilikçi ürün vizyonu	2016 yatırımları	İhracat pazarları
Sıfır hata vizyonu doğrultusunda tüketiciyi anlamak ve onları mutlu edecek ürünler geliştirmek hedefleniyor.	Bölgesel yatırım hedefi 322 milyon TL.	120 ülkede operasyonları bulunuyor. Bölgedeki en önemli ihracat pazarları ise MENA & Orta Asya.
Yeni ürün geliştirme stratejleri, sağlıklı yaşamı benimseyen tüketicilerin ihtiyaçlarına göre oluşturuluyor. Bal ve diğer arı ürünleri, kullanım alanlarına göre şekillendiriliyor.	Yeni tesislerine 60 milyon TL yatırım yapıldı.	Avrupa, Orta Doğu, Amerika ve Azerbaycan'a bal ihraç ediliyor. Dünyanın en büyük bal üreticisi Çin'e bile bal satılıyor. Son dönemde ise İngiltere pazarı yükselişte.
Değişen trendler ve tüketici beklentileri çeşitli araştırmalar ile analiz ediliyor. Bu doğrultuda inovatif lezzetler ve yeni tüketim deneyimleri geliştiriliyor.	Tüketici taleplerinin yönlendirilmesine bağlı olarak gelecek yıllardaki yatırımlara bugüne kadar olduğu gibi devam edilecek.	43 ülkeye ihracat yapılıyor. Orta ve Doğu Avrupa, Orta Asya ve Orta Doğu bölgelerindeki ülkelerde de yüksek marka bilinirliğine ulaşmak hedefleniyor.
Sağlıklı nesiller için sağlıklı meyveler yetiştirilmesi vizyonuna yatırım yapılarak ilerleniyor.	Bazı meyve fidanları Türkiye'ye ilk defa Anadolu Etap tarafından getirildiği için deneme bahçeleri kuruldu. Getirilen çeşitlerin bölgeye iklim ve toprak açısından adaptasyon çalışmaları devam ediyor.	Amerika, Latin Amerika, Japonya, Baltık ve Doğu Avrupa ülkeleri.
Ürün geliştirme sürecinde geleneklerden ödün verilmeden yenilikçi bir anlayışa yatırım yapılıyor. Teknoloji, kültürel mirasa dönüşmüş lezzetleri yeniden yaratmak için kullanılıyor.	Gelenekselliğe bağlı kalarak yenilikçi ürünler geliştirilmeye devam edilecek.	Irak, Amerika, Azerbaycan, Japonya, Singapur, Suudi Arabistan, BAE, Bahreyn ve Kuzey Kıbrıs.
Tüketiciyi mutlu edecek inovatif ürünler üretiliyor. Yeni ürün geliştirilirken ya da mevcut ürünleri farklılaştırırken, tüketici trendleri izleniyor ve proaktif olmaya özen gösteriliyor.	2016 ve sonrasında bir dünya şirketi olma vizyonu doğrultusunda marka, ürün, tesis ve İK odaklı yatırımlar yapılarak büyümeye devam edilecek.	ABD, Almanya, Hollanda, İngiltere, Danimarka, İsveç, Fransa, Belçika, Romanya, Dubai, Suudi Arabistan, Filistin, Ürdün, Irak, Bosna, Demokratik Kongo, Katar, Azerbaycan başta olmak üzere 110'u aşkın ülkeye ihracat yapılıyor. Önümüzdeki ilk 5 yıl için belirlenen öncelikli hedef pazarlar ise İngiltere, Almanya, Bosna, Romanya, Ürdün ve Azerbaycan.
Yeni ürün çalışmalarında her zaman tüketici merkeze alınıyor. Değişen yaşam şartları göz önünde bulundurularak tüketicilere sağlıklı, lezzetli ve pratik lezzetler sunuluyor.	Üretimini yaptıkları farklı ürün kategorilerine göre 5 yeni fabrika planları bulunuyor. Soğutulmuş atıştırmalık kategorisinde geliştirdikleri taze sandviçe önemli bir yatırım yapıldı. 2016'da 10 milyon TL ilave makine ve fabrika yatırımı gerçekleşti.	36 ülkeye ihracat yapılıyor.
Ürün geliştirirken tüketici ihtiyaçları inceleniyor. Tüketiciyi iyi anlamak, başarıyı da beraberinde getiriyor.	2016'da üretim bandı ve yeni ürünler açısından yaklaşık 4 milyon dolarlık bir yatırım yapıldı.	Avrupa, Amerika ve Asya Pasifik.
Pratik, katma değeri yüksek ve lezzetli ürünler geliştiriliyor.	Yıl sonuna kadar ekipman iyileştirme, yenileme ve kapasite planlama alanlarında 30 milyon TL civarında bir yatırım yapılacak.	Hong Kong, Vietnam, Orta Doğu ülkeleri.
Tüketicilere yeni bir ürün sunulmadan önce hedef kitlenin damak zevkine uygun en doğru lezzete ulaşabilmek için yüzlerce deneme yapılıyor.	2015'te TÜBİTAK'tan hak kazanarak Ar-Ge departmanına yapılan laboratuvar yatırımı ile dünya standartlarında bir araştırma geliştirme laboratuvarına sahip olundu.	Almanya, Irak en önemli pazarlar. 5 kıtada, toplam 40 ülkede bayilik sistemi ile çalışılıyor.
Sağlıklı ve dengeli beslenme kapsamında 'taze sıkma' ve 'yüzde 100' kategorilerine odaklanılacak.	2016 yatırımlarına 7.5 milyon TL bütçe ayrıldı.	Komşu ülkelerde, Afrika'da ve Uzak Doğu'da elde edilen güçlü büyümenin sürdürülmesi öngörülüyor.
Yeni bir ürün ile piyasa girerken teknolojileri ve kaliteleriyle öne çıkmak hedefleniyor.	Şalgam hattında büyük revizyonlar yapıldı. Makine parkurunda 'ultra clean' olarak bilinen hijyen dolum sistemleriyle tam otomatik sisteme geçiliyor.	En önemli ihracat pazarları Almanya, İran ve Libya.
Doğal, katkısız ve Türk damak tadına uygun ürünler geliştiriliyor. Global lezzetler yerelleştiriliyor.	Var olan fabrikaları iyileştirmek için yatırım yapılacak ve fabrikalar genişletilecek.	3 kıtada çok sayıda ülkeye ihracat yapılıyor. En çok ihracat yapılan bölgeler ise Uzak Doğu, Orta Doğu ve Afrika.
Yeni çıkarılacak tüm ürünlere düzenli olarak uygulanan patentli 60/40+testleri bulunuyor. Kişiye özel beslenme çözümleri geliştiriliyor.	8 yılda 500 milyon TL tutarında yatırım yapıldı. 2020'ye kadar üretim kapasitesini artırmak için 550 milyon TL tutarında ek bir yatırım daha yapılacak.	Bursa'da yer alan üretim üssünden Orta Doğu ve Kuzey Afrika olmak üzere 40 ülkeye ihracat yapılıyor. Amerika Birleşik Devletleri, Çin ve Japonya'ya da ihracata başlandı.
Ar-Ge süreçlerinde keşif (teknolojiler ve temel prensipler), tasarım (süreç, ürün ve ambalaj dizaynı) ve uygulamaya (ürün test etme ve pazarlama) odaklanılıyor.	Unilever tüm dünyada Ar-Ge çalışmalarına her yıl 1 milyar Euro ayırıyor.	Aralarında Amerika, Şili, Kanada, İspanya, Kuveyt, Katar, Maldivler, Arnavutluk, Azerbaycan, Gürcistan, Kırgızistan, Tacikistan, Irak, Türkmenistan ve Kosova'nın da yer aldığı 22 ülkeye ihracat yapılıyor.
Toplumun ihtiyaçlarını gözetirken, tüketim alışkanlıklarını da dengeli beslenmeye yöneltmek amaçlanıyor.	Dünya genelinde 500 uluslararası Ar-Ge iş birliği bulunuyor ve yaklaşık 200 milyon Euro'luk yatırımıyla yenilikçiliğini pekiştiriyor.	İhracat pazarının yüzde 80'ini Irak oluşturuyor. Bunu yüzde 10 ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti takip ediyor. Güney Afrika yıldızı parlayan pazarlar arasında yer alıyor. Gürcistan ve Azerbaycan'da da hareketlilik yaşanıyor.
Lezzetli, geleneksel ve alışkanlıkları değiştirecek ürünler geliştiriliyor.	2016'da kurulan kruvasan üretim bandı için 1.5 milyon dolar yatırım yapıldı.	En önemli ihracat pazarı Almanya.
Trendleri göz önünde bulundurarak yenilikçi ve katma değerli ürünlere odaklanılıyor.	Sektördeki lider konumun gerektirdiği yatırımlara odaklanılacak.	Türk Cumhuriyetleri, Kıbrıs, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Katar, Kuzey Afrika ve Uzak Doğu ülkelerine ihracat yapılıyor. Kazakistan, Belarus ve Rusya'ya da ihracat yapılacak.
Tüketici tercihleri daima göz önünde tutuluyor. Dökme çay kategorisinde yeniliklere odaklanıldı.	2010'da başlayan sürdürülebilirlik yolculuğu doğrultusunda 2018'e kadar aldıkları tüm çaylar sertifikalandırılacak.	(Belirtilmedi)
Tüketim alışkanlıklarını yönlendirebilecek lezzet ve çeşitler geliştirmek.	Pazar araştırması doğrultusunda gerekli yatırımlara imza atılıyor.	İhracat yoğun çalışılmıyor.

pladis

TÜKETİCİLERE MUTLULUK GÖTÜRMEK HEDEFLENİYOR

Yıldız Holding, 2016 başında çikolata ve şekerleme alanındaki işlerini bir araya getirerek 5.2 milyar dolarlık ciroya sahip pladis'i kurdu. United Biscuits, Godiva ve Ülker, pladis çatısı altında bir araya getirildi. Zengin bir ürün gamıyla dünyanın farklı coğrafyalarındaki tüketicilerin farklı beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayarak tüketicilere mutluluk götürmeyi hedeflediklerini belirten pladis Türkiye, Orta Doğu ve Kuzey Afrika & Orta Asya Ar-Ge Grup Direktörü Ali Sertakan, "pladis olarak hedefimiz; bisküvi, çikolata ve şekerleme alanında dünyada lider olmak. Rekabette en güçlü yanlarımız; güçlü markalarımız, 3 asra yayılan tecrübemiz, rekabetçi yapımız, sürekli gelişen girişimci ruhumuz ve alanımızda birçok farklı kategorideki yüksek bilgi, tecrübe ve uzmanlığımız" diyor. 2016 için bölgesel yatırım hedeflerini 322 milyon TL olarak belirlediklerini belirten Sertakan, "Yatırımların büyük miktarı Türkiye'de yapılıyor. Bölgede diğer yatırımları ağırlıklı olarak Kazakistan ve Suudi Arabistan'da yapacağız. Kazakistan'ı Orta Asya'nın üretim üssü olarak belirledik. Bu fabrikadan özellikle Çin'in Sincan Bölgesi'ne önemli ihracat hedeflerimiz var" yorumunda bulunuyor. Global yol haritalarını GOAL21 olarak belirlediklerini ifade eden Sertakan, ortak bir dil ve anlayış oluşturmak için farkındalık, netlik ve birlik sağlamaya ve tüm süreçlerde sıfır hataya odaklandıklarını vurguluyor.

PLADIS TÜRKİYE, ORTA DOĞU VE KUZEY AFRİKA & ORTA ASYA AR-GE GRUP DİREKTÖRÜ ALİ SERTAKAN

"ÜÇ YIL İÇİNDE PLADIS'İN TOPLAM BÜYÜMESİNİN ÜÇTE BİRİNİ BÖLGEDE GERÇEKLEŞTİRMEYİ HEDEFLİYORUZ. ÜLKER VE MCVITIE'S'İN GLOBAL BÜYÜMESİNİ DESTEKLEYECEĞİZ. 2021'E KADAR FAALİYET GÖSTERİLEN TÜM PAZARLARDA BİR VEYA İKİ NUMARA OLMAYI BAŞARMAK İSTİYORUZ"

balparmak

İNOVATİF VE FONKSİYONEL ÜRÜN GRUPLARI GELİŞTİRİLİYOR

Balparmak, Türkiye'nin ilk, Avrupa'nın ise en kapsamlı 4 eşdeğer bal ihtisas laboratuvarı ile öne çıkıyor. Altıparmak Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altıparmak, "Geçtiğimiz yıl, dünya gıda sektöründe bir ilki daha hayata geçirerek mevcut kalite takip sistemimizi, Priospot (Balparmak izi uygulaması) teknolojisiyle bir üst noktaya taşıdık. 2015'te ambalajlı bal pazarındaki yüzde 55'lik payımızı koruduk, ciromuz ise net satış olarak 166 milyon TL'yi aştı. 2016 için ise 201 milyon TL'lik net ciro hedefi koyduk" diyor. Arıcılardan tedarik edilen ballar, İstanbul Çekmeköy'deki tesislerinde yer alan Bal ve Diğer Arı Ürünleri Araştırma ve Kalite Kontrol Laboratuvarı'nda kalite uzmanları tarafından, 92'yi aşkın parametrede analize tabii tutuluyor. Çekmeköy'deki tesislerini yenileyerek 60 milyon TL'lik yatırım yaptıklarını söyleyen Altıparmak, paketlemenin de yeni tesise taşınmasıyla mevcut yıllık paketleme kapasitelerini yaklaşık 2 katına çıkarmayı planladıklarını aktarıyor. Özen Altıparmak, "Apitera serisinde yer alan ürünlerimiz, 2016'da öne çıkan fonksiyonel gıdalar konseptinin yansıması oldu" diyor. İngiltere'yi çevre ülkelerin modern satış kanallarında hızla ilerlemek için bir merkez olarak konumlandırdıklarını ifade eden Altıparmak, yurt dışı için 'Balparmak Golden Harvest-Pine Honey' markasını yarattıklarını ve Türk çam balını öne çıkaracaklarını belirtiyor.

ALTIPARMAK GIDA YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖZEN ALTIPARMAK

"TÜRKİYE'NİN LİDER BAL MARKASI VE DÜNYA AMBALAJLI BAL PAZARININ EN BÜYÜK 6'NCI MARKASIYIZ. 5 YIL İÇİNDE DÜNYADA İLK 3'E GİRMEYİ VE 10 YIL İÇİNDE İSE DÜNYA LİDERLİĞİNE ULAŞMAYI ARZU EDİYORUZ"

ÖZGÜNLÜĞE VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE ODAKLANILIYOR

1961 yılında ETİ Gıda Onursal Başkanı Firuz Kanatlı tarafından Eskişehir'de kurulan marka, Finger Bisküvi, Eti Burçak, Etimek, Eti Cicibebe, Eti Form gibi pek çok inovatif ürün geliştirdi. Eti'nin atıştırmalık pazarının öncü firmalarından biri konumuna geldiğini belirten ETİ İcra Kurulu Başkanı Hakan Polatoğlu, "ETİ, kurulduğu tarihteki günlük 3 tonluk satış miktarını, 55 yılın ardından bin tonun üzerine çıkardı. Bu başarılı gelişim sürecinde markanın, özgün fikirleri ticarileştirebilme ve sürdürülebilir biçimde uygulamaya alabilme yetenekleri önemli paya sahip. Yeni ürün geliştirmeyi ticari başarıya yönelik olarak ele alıyoruz. Lezzeti, görünümü ve yeme deneyimi ile farklılaşan yenilikçi ürünleri piyasaya sunuyor ve operasyonel verimliliğe odaklanıyoruz" diyor. ETİ'nin Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde bisküvi, kek, çikolata ve kraker üretimine odaklanmış olan 4 fabrikası bulunuyor. Tahıl ve kuruyemiş işledikleri 2 üretim tesisinin yanı sıra Eskişehir dışında Bözüyük'te etimek, Konya'da ise süt fabrikası ile faaliyet gösteren ETİ'nin Romanya'da bir fabrikası daha var. Tüm bu fabrikalarla yılda 500 bin tonun üzerinde bir üretim kapasitesine ulaşılıyor. Polatoğlu, 2016 yılı ilk çeyrek verilerine göre ETİ Gıda olarak unlu mamuller kategorisinde yüzde 40'lık ciro pazar payıyla pazar liderliklerini sürdürdüklerini, çikolata kategorisinde ise yüzde 15'lik ciro pazar payı ile pazar ikincisi olduklarını vurguluyor.

ETİ İCRA KURULU BAŞKANI
HAKAN POLATOĞLU

"TÜRKİYE, ÇEVRE COĞRAFYA VE GELİŞEN PAZARLARDAKİ GELİŞMELERİ, RİSK VE FIRSATLARI YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ. YURT İÇİ VE YURT DIŞI YATIRIMLARIMIZI SÜRDÜRECEĞİZ. YENİ HAT VE EKİPMAN YATIRIMLARIYLA TÜKETİCİLERİMİZE YENİ LEZZETLER SUNACAĞIZ"

SAĞLIKLI NESİLLER İÇİN SAĞLIKLI MEYVELER YETİŞTİRİLİYOR

Anadolu Etap, Anadolu Grubu, Özgörkey Holding ve dünyanın en büyük portakal suyu üreticilerinden Brezilyalı Cutrale Grubu'nun iş birliği ile kendi fabrikalarında oluşan yüksek kaliteli meyve suyu hammadde ihtiyacını ve taze meyve sektöründeki talebi karşılamak amacıyla 2010'da yatırımlarına başladı. İlk fidan dikimini 23 Nisan 2011'de gerçekleştiren Anadolu Etap, Haziran 2016 itibariyle altı farklı bölgede, 25 bin dekar alanda kurulu yedi çiftliğinde 3 milyon 500 bin dikili meyve ağacına ulaştı. Anadolu Etap, Ağustos 2014'te 'Sürdürülebilir Tarım İlkeleri'ni yayınlayan ilk tarım şirketi oldu. Anadolu Etap Genel Müdürü Demir Şarman, "'Sağlıklı nesiller için sağlıklı meyveler' sloganıyla çalışıyoruz. 2015'te 162 bin ton meyve işleyen Anadolu Etap, Amerika'dan Japonya'ya kadar geniş bir coğrafyada müşterilerine kesintisiz hizmet veriyor. Ciromuzun yaklaşık yüzde 50'sini Japonya, Latin Amerika ve ABD pazarlarına elma, siyah havuç, şeftali, kayısı konsantresi ve püresi satışlarımız oluşturuyor. Kalan yüzde 50'lik meyve miktarı da Türkiye'deki meyve suyu pazarının ihtiyaçlarını karşılıyor. Türkiye'nin ilk meyve markası Doal'ın ürünleri Global G.A.P ve Türkiye'de de İyi Tarım Uygulamaları sertifikalarına sahip. Tüm meyveler, 'duyarlı ve kontrollü tarım' ile yetiştiriliyor ve 600 farklı analizden geçiyor" diyor.

ANADOLU ETAP GENEL MÜDÜRÜ
DEMİR ŞARMAN

"YIL SONUNA KADAR 300 MİLYON DOLARA ULAŞACAK OLAN TOPLAM YATIRIMLARIMIZLA MEYVE SUYU VE MEYVE YETİŞTİRİCİLİĞİNDE ANADOLU ETAP'IN TÜRKİYE'NİN LİDER FİRMASI KONUMUNU GÜÇLENDİRECEĞİZ"

GELENEKSEL DEĞERLER VE TEKNOLOJİ İÇ İÇE

Yörsan'ın temelleri 1964 'te Yörükler Gıda Limited Şirketi'nin kurulması ile atıldı. 1979'da Susurluk'ta bir mandıranın alımıyla beraber 1984'te inşa edilen süt ürünleri fabrikasının faaliyete geçmesiyle, Yörsan A.Ş. kuruldu. 1985'te ilk kez pastörize süt üretimine ve kültür peynirciliğine başlayan şirket, 1999'da Susurluk'ta yeni bir fabrikanın temellerini attı ve bu fabrika, 2002'de Türkiye'nin en büyük süt ve süt ürünleri fabrikalarından biri olarak hizmete başladı. 2014'te ise The Abraaj Group bünyesine katıldı. Yörsan CEO'su Olcay Sunucu, "Süt ve süt ürünleri kategorisinde 200'e yakın çeşidiyle geniş bir ürün yelpazesine sahip olan Yörsan, tüketicilerin büyük beğenisini kazanan kaymaklı tava yoğurdunu ve ev yoğurdunu satışa sunan ilk marka. Yörsan ürünleri bir yandan modern gıda sağlığı standartlarını sağlarken, bir yandan da geleneksel yöntemler kullanılarak ustalıkla üretiliyor. Bizi rekabetçi kılan stratejimiz, geleneklerinden ödün vermeden yenilikçilik anlayışıyla ürettiğimiz ürünlerdir" diyor. Sunucu, yenilikçi ürün vizyonlarını ise şöyle özetliyor: "Tüketicilerimizin isteklerini göz önüne alıyoruz. Ortaya çıkan tasarıyı, kurumsal stratejimiz ve marka değerlerimiz ile harmanlayarak Ar-Ge sürecine başlıyoruz. 2016'ya 'Mayasında Ustalık Var' sloganıyla televizyon, dijital ve açıkhava gibi mecralarda etkin olan başarılı bir relansman kampanyası ile başladık. Geleneksel ve yenilikçi ürünlerimizle pazar payımızı artıracağız."

YÖRSAN CEO'SU OLCAY SUNUCU

"İLK TAVA YOĞURDU, EV TİPİ YOĞURT, KÜLTÜRLÜ BEYAZ PEYNİR GİBİ ÜRÜNLERİN YARATICISI OLARAK GELECEKTE DE GELENEKSELLİĞİMİZE BAĞLI KALARAK YENİLİKÇİ ÜRÜNLER GELİŞTİRECEK VE TÜKETİCİLERİMİZİN DAMAK ZEVKİNE HİTAP EDECEĞİZ"

İNOVASYON YETKİNLİĞİNİ ARTIRACAK PROJELER TASARLANIYOR

Saray Bisküvi, bugün 110'u aşkın ülkeye ihracat yapıyor. Sektörde 55 yıllık bir tecrübeye ve 35 yıllık sınai faaliyete sahip bir marka olduklarını belirten Saray Bisküvi Genel Müdürü Ramazan Sümer, "Tüketicinin damak zevkine uygun 400'ü aşan ürün üretiyoruz. En büyük avantajlarımızdan biri de atıştırmalık pazarında kek, çikolata, bisküvi, kruvasan, gofret ve krakere kadar sekiz farklı kategoride üretim yapabilme kabiliyetimiz. Saray, ilk kez beş ürün grubunun tamamında İSO 9002 kalite belgesini alan bir marka. Türkiye'de ilk küp gofret üretimine biz imza attık. Yenilikleri takip ederek ilerlemeyi sürdüren markamız; 2004'te Tüketici Teşekkür Ödülü'ne, 2006'da ise Tüketici Kalite Ödülü'ne layık görüldü. Tescilli şekli ve kategorisinde ilk olan konfigürasyonu ile 'Choco Lips' ürünümüz ile 2014'de International Taste & Quality Institute (ITQI) tarafından verilen Üstün Lezzet Ödülü'nü aldık. Son olarak Kasım 2015'te dünyadaki en önemli kalite ödüllerinden biri olan Uluslararası Kalite Altın Yıldız Ödülü'nü aldık" diyor. Sümer, "Sağlıklı yaşam trendine uyumlu atıştırmalıklar üzerine odaklandık. Rekabet stratejimiz ise inovasyon ve yeniliklerle farklılaşmak. İnovasyon yetkinliğinin artırılması, inovasyonun yüksek ticari getiri avantajı olarak öne çıkartılmasını sağlayacak projeler geliştirmek ve Ar-Ge çalışmaları öncelikli stratejilerimiz arasında" yorumunda bulunuyor.

SARAY BİSKÜVİ GENEL MÜDÜRÜ RAMAZAN SÜMER

"2020'YE KADAR BİRLEŞİK BÜYÜME ORANIMIZI YÜZDE 25 OLARAK BELİRLEDİK. DIŞ PAZARLARDA KÂRLI BÜYÜMEYİ ARTIRIRKEN, CİROMUZDA İÇ PAZARDAN ELDE EDİLEN PAYI YÜZDE 30'DAN YÜZDE 45'E ÇIKARMAYI PLANLIYORUZ"

DARDANEL
Türkiye'nin Balık Uzmanı

"YENİ ÜRÜNLER VE İNOVASYON OLMAZSA OLMAZLARIMIZ"

Gıda sektöründe 30 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Dardanel, Türkiye'yi ton balığı ve diğer konserve balıklarla tanıştıran marka olarak öne çıkıyor. Türkiye'nin balık uzmanı kimliğiyle birçok yeni ürün ve kategoriyi Türk tüketicisiyle buluşturduklarını söyleyen Dardanel Yönetim Kurulu Başkanı Niyazi Önen, "Türkiye'de dondurulmuş ürün kategorisine ilk giren firma biziz. Dardanel markası ile dondurulmuş deniz ürünleri, sebze, meyve ve çeşitli hamur işi ürünlerini piyasaya sunduk. Geçtiğimiz yıl bunun da bir adım ötesine geçerek deniz ürünlerini donmuş değil taze olarak, özel bir teknoloji kullanarak paketlediğimiz ambalajlarında Türkiye'de ilk kez tüketicilerimize sunduk. Paketli taze sandviç kategorisinde de Mr. NO markamız ile 10 yılı aşkın süredir hizmet veriyoruz. Bu ilklere son örneğimiz de balık çorbası kategorisi ile oldu. Levrek Çorba'nın yanı sıra konserve yöntemiyle üretilen ve dünyada bir ilk olarak öne çıkan 'Midye Dolma' gibi yenilikçi ürünlerimiz bulunuyor. İnovasyon, olmazsa olmaz değerlerimiz arasında yer alıyor" diyor. Dardanel markasını faaliyet gösterdikleri tüm kategorilerde bir dünya markası olarak daha da büyütmeyi hedeflediklerini vurgulayan Önen, "Tüketiciye her zaman en yeniyi sunmayı ve piyasadan bir adım önde olmayı kendimize misyon edindik. Ana fabrikamız Çanakkale'de faaliyet gösteriyor. 2016'nın ilk yarısında 'Dardanel Tonla Pilavını Tonla' kampanyasını yaptık. 2016, Dardanel için tam anlamıyla yeni ürün yılı oldu. 2016 yıl sonu ciro hedefi ise 315 milyon TL" diyor.

DARDANEL YÖNETİM KURULU BAŞKANI NİYAZİ ÖNEN

"ÜRETİMİNİ YAPTIĞIMIZ FARKLI ÜRÜN KATEGORİLERİNE GÖRE 5 YENİ FABRİKA PLANIMIZ VAR. BİZİM İÇİN YENİLİK SADECE YENİ ÜRÜN GELİŞTİRMEYİ DEĞİL, VAR OLAN BİR ÜRÜN İÇİN TÜKETİCİYE FARKLI BİR TÜKETİM ŞEKLİ ÖNERMEYİ DE KAPSIYOR. TÜKETİCİLERİMİZE HER ZAMAN EN İYİYİ SUNACAĞIZ"

HEDEF KİTLENİN İHTİYAÇLARI ANALİZ EDİLİYOR

Helal sertifikası alan ilk şekerleme firması olan Kervan Gıda, yenilikleri takip eden, sağlıklı üretim konusunda gerekli tüm gıda güvenliği sertifikalarını en üst düzey puanlarla alan, doğal hammaddelerle üretim yapan bir yapıya sahip. Türkiye'de doğal renklendirici kullanımında sektördeki öncü firmalardan biri olan Kervan Gıda, sağlıklı üretime yönelik vizyonu çerçevesinde farklı inovasyonlara yöneldi. Bunun en önemli örneklerinden biri de Bebeto Fruit Snack yüksek meyve sulu-vitaminli ürün ile İngiltere'de bir Türk markası olarak yılın inovatif ürünü ödülünü almaları oldu. 2015'i 55 milyon dolar ihracat ve 210 milyon TL ciro ile kapattıklarını söyleyen Kervan Gıda Pazarlama Grup Başkanı Bihter Koçum, "Aralık 2015'te Manisa'da bir lolipop üreticisi olan Akaş Şekerleme'yi bünyemize kattık. Bu üretim tesisine ek jelly hattı yatırımı yaparak üretim alanımızı genişlettik. İstanbul'daki fabrikada ise aynı dönemde yeni bir marshmallow hattı kuruldu. Bugün toplam üretim kapasitemiz yıllık 45 bin tona ulaştı. 2016'nın birinci çeyreğinde oyuncaklı çikolata üreticisi olan Uçantay'ın satın alması gerçekleşti. 2016 yılı bizim için yatırım yılı oldu. Yumuşak şekere ve Bebeto markasına daha çok odaklandık" diyor. Koçum, yenilikçi ürün vizyonlarını ise şu sözleriyle özetliyor: "Tüketicimiz ne istiyor, neye ihtiyacı var ve dünyada benzeri yapılmış mı? Bu soruları sorup fikri dünyada hayata geçiren ilk marka olma heyecanıyla yola çıkıyoruz. Her yıl en az 2 inovatif ürün portföyümüze ekliyoruz."

KERVAN GIDA PAZARLAMA GRUP BAŞKANI BİHTER KOÇUM

"2017'DE MEVCUT HATLARIMIZIN FULL KAPASİTE KULLANIMINA VE DEĞİŞEN TRENDLERE UYUM SAĞLAYABİLMEK İÇİN PAKETLEME YATIRIMLARINA ODAKLANACAĞIZ. BEBETO EĞLENCE ADASI ADI ALTINDA HİZMET VEREN ŞEKERLEME SATIŞ NOKTALARIMIZI DA YAYGINLAŞTIRACAĞIZ"

Keskinoğlu
Tavukçuluğun Soyadı

DÜNYA MARKASI OLMA VİZYONU İLE İLERLENİYOR

Gıda güvenliğini 360 derece korumak amacıyla yem üretiminden lojistiğe kadar olan tüm süreçleri aynı şirket çatısı altında toplayan ve Türkiye'nin ilk ve tam entegre tavukçuluk kuruluşu olan Keskinoğlu, perakende yumurtada yüzde 70'leri geçen pazar payıyla lider konumda. Piliç etinde ise Türkiye'nin en büyük 3 üreticisinden biri ve bugün Türkiye'yi dünyanın 75 ülkesinde gururla temsil ediyor. İstanbul Sanayi Odası tarafından hazırlanan Türkiye'nin En Büyük 500 Şirketi 2015 Sıralaması'nda 81'inci sırada yer alan Keskinoğlu, sektörde pek çok ilke imza attı. Dünya markası olma vizyonu ile ilerlediklerini söyleyen Keskinoğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Pazarlama Grup Başkanı Keskin Keskinoğlu, "2015'i 1 milyar 150 milyon TL ciro ile kapattık.2016 sonunda 2015 ciromuzu yakalamayı ve 25-30 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Üretim tesislerimiz, şirket merkezimizin bulunduğu Manisa Akhisar'da yer alıyor. Tesislerimiz; yıllık 170 bin ton piliç eti, 50 bin ton ileri işlenmiş piliç eti ve şarküteri ürünleri, 1 milyar adet yumurta, 1 milyon 250 bin ton yem, 450 milyon adet viol (yumurta kabı), 10 milyon adet yumurta yönlü dişi civciv, 4 milyon adet yarka, 103 milyon adet broiler (etlik civciv), 60 bin ton organik gübre üretimi ve 15 bin ton zeytinyağı üretim kapasitesine sahip" diyor. Keskin Keskinoğlu, tüketici beklentilerini sosyal medya ve satış noktalarında periyodik olarak yaptıkları anketlerle sürekli olarak ölçtüklerini de sözlerine ekliyor.

KESKİNOĞLU ŞİRKETLER GRUBU YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE PAZARLAMA GRUP BAŞKANI KESKİN KESKİNOĞLU

"2016'DA YURT İÇİ VE YURT DIŞI PAZARLARDAKİ KONUMUMUZU STABİL TUTMAK ÖNCELİKLİ AMACIMIZ. YILI, EKİPMAN İYİLEŞTİRME, YENİLEME VE KAPASİTE PLANLAMA ALANLARINDA 30 MİLYON TL CİVARINDA BİR YATIRIMLA TAMAMLAMAYI PLANLIYORUZ"

uludağ

KESİNTİSİZ İNOVASYON STRATEJİSİ UYGULANIYOR

1930'da Mehmet Hakkı (Erbak) tarafından kurulan Uludağ İçecek'te, Efsane Uludağ Gazoz'un formülü ise Mehmet Hakkı'nın oğlu Nuri Zafer Erbak tarafından bulundu. Bugün 3'üncü ve 4'üncü kuşağın iş birliğiyle yönetilen Uludağ İçecek'in genel müdürü Mete Öz, "Gelişimci ve yenilikçi anlayışımızı temsil eden ürünlerimizin başında; 100 yılı aşkın süredir aynı kaynakta şişelediğimiz Uludağ Doğal Maden Suyu, meyve aromalı doğal maden suyu Uludağ Frutti, meyve sulu doğal maden suyu Uludağ Frutti Extra, özel tasarımlı kobalt mavi şişesinde hafif içimli doğal maden suyu Uludağ Premium, geçtiğimiz yıl premium segmentte tüketicilerimize sunduğumuz Uludağ Premium Doğal Kaynak Suyu, Efsane Uludağ Gazozu ve çeşitleri, ev yapımı tadıyla Uludağ Limonata, Uludağ Mandalina, Uludağ Çilek, Uludağ Greyfurt ve Uludağ Orman Meyveleri, enerji içeceği pazarında ise Deep ve Fazz geliyor" diyor. Pazarda fark yaratacak, çeşitli tüketici ihtiyaçlarına cevap verecek, yenilikçi ve katma değeri yüksek ürünler üretmek ve satışa sunmak Uludağ İçecek'in öncelikli hedefleri arasında bulunuyor. Mete Öz, "Uludağ İçecek olarak 'Uludağ' ana markası altında 6 kategori, 18 alt marka, 38 değişik ürün ve 118 farklı ambalajımız ile iç ve dış pazarlarda faaliyet gösteriyoruz. Başta Efsane Uludağ Gazozu ve Uludağ Limonata olmak üzere tüm içecek çeşitlerimizi, Bursa'nın Yenice Sanayi Bölgesi'ndeki meşrubat fabrikamızda üretiyoruz" yorumunda bulunuyor.

ULUDAĞ İÇECEK GENEL MÜDÜRÜ METE ÖZ

"5 YILLIK PLANIMIZ DOĞRULTUSUNDA CİROMUZU İKİ MİSLİNE ÇIKARMAYI HEDEFLİYORUZ. KESİNTİSİZ İNOVASYON STRATEJİMİZLE VAR OLAN KATEGORİLERİMİZİ BÜYÜTÜYORUZ VE YENİ ÜRÜNLERİ PİYASAYA KAZANDIRIYORUZ"

DİMES

SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR DEĞER ZİNCİRİ OLUŞTURULUYOR

Dimes'in öyküsü, markanın kurucusu M.Vasfi Diren'in, "Çiftçinin ürününü değerlendirecek bir yol bulmak gerek. Ancak katma değerli ürünlerle bereketli topraklarımız değerlenebilir" düşüncesiyle, Tokat'taki evinin bahçesinde, 1950'lerin sonunda başladı. Geleceğini toprak, gıda, üretim ve insan üzerine inşa etmeyi tercih eden, kendisi de Ziraat Fakültesi mezunu olan Diren, 1958 yılında çıktığı bu yolculuğun çok önemli bir adımını 1963 yılında, Türkiye'nin ilk yerli sermayeli meyve suyu üreticisi olarak attı. Dimes Genel Müdürü Ozan Diren, "Meyvelerin içerdiği iyiliğin en doğal, en faydalı haliyle, en yaygın şekilde tüketici için ulaşılır olması, hayata eğlence ve kolaylık katması için çalışıyoruz. Bunun için de sektöre yeni soluk, tüketiciye yeni lezzetler sunan ürünlerle yeniliklere imza atıyoruz. 'Soframıza koymayacağımız meyveyi işlemeyiz, çocuğumuza içirmeyeceğimiz meyve suyunu üretmeyiz' ilkesi ile hareket ediyoruz. Doğadan insana uzanan, sürdürülebilir bir değer zinciri oluşturuyoruz" diyor. Diren, "İzmir, Tokat ve Aydın Sultanhisar'da yaptığımız yatırımlarla hayata geçen ve toplam 225 bin metrekare alana yayılan üretim tesisleri, yıllık 100 bin ton meyve işleme, 300 bin ton meyve suyu, 100 bin ton süt ve süt ürünleri üretme kapasitesine sahip. 2016 yılında 45 milyon TL ihracat ve 475 milyon TL ciro hedefleniyor" yorumunda bulunuyor.

DİMES GENEL MÜDÜRÜ
OZAN DİREN

"DOĞADAN İNSANA, İNSANDAN DOĞAYA UZANAN DEĞER ZİNCİRİMİZİN KALİTESİNDEN TAVİZ VERMEDEN, İŞ KARARLARIMIZDA HER ZAMAN İNSAN VE DOĞA İÇİN DEĞER KATAN TERCİHLERLE, FARKLI COĞRAFYALARDA REKABET GÜCÜMÜZÜ SÜREKLİ ARTIRMAK HEDEFİYLE HAREKET EDİYORUZ"

doğanay

AR-GE DEPARTMANI 4 İNOVATİF ÜRÜN ÜZERİNDE ÇALIŞIYOR

1975'ten bu yana gıda sektöründe faaliyet gösteren Doğanay Gıda, Türkiye'de portakal suyunun raf ömrünü katkısız ve koruyucusuz olarak 6 ay tutmayı başarabilen ilk marka olarak dikkat çekiyor. 2014'te yatırımını yapmış oldukları cam-pet teknolojisiyle Türkiye'de başka bir ilke daha imza attıklarını söyleyen Doğanay Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Rafet Doğanay, "Yine bu yatırımla Türkiye'deki ilk aseptik ürün üretebilme (soğuk olarak) özelliğine de sahip olduk. Türkiye'de sadece Adana Organize Sanayi Bölgesi'nde üretim yapıyoruz. 1996'da ilk fabrikamızı kurduk. Bu fabrikada toplamda 6 adet tam otomatik dolum hattı bulunuyor. Üretim kapasitemiz ise yılda 432 milyon litre. Adana'daki ikinci fabrikamızda aseptik dolum hatlarımızı cam pet teknolojisiyle birleştirdik ve yılda 432 milyon litre kapasiteye ulaştık" diyor. Yeni bir ürünü piyasaya sunarken, teknoloji ve kalite odaklı vizyonlarıyla öne çıkmak istediklerini vurgulayan Rafet Doğanay, "2016'da her yıl olduğu gibi kalite odaklıyız. 2016 yılı ciro hedefimiz ise 150 milyon TL. En çok ürün geliştirme ve inovatif ürünlerin keşfi için yatırım gerçekleştiriyoruz. 2014-2015'ten bu yana üzerinde çalıştığımız, Türkiye pazarında bilinmeyen ve örneği olmayan 4 inovatif ürünümüz var. Çalışmalar hâlâ devam ediyor. Bu ürünleri 2016-2017 sezonunda piyasaya sunabiliriz" yorumunda bulunuyor.

DOĞANAY GIDA YÖNETİM KURULU
BAŞKANI RAFET DOĞANAY

"2016 SONUNA KADAR ŞALGAM HATTIMIZDA BÜYÜK REVİZYONLAR YAPIYORUZ. ÖZELLİKLE DE MAKİNE PARKURUNDA ULTRA CLEAN OLARAK BİLİNEN HİJYEN DOLUM SİSTEMLERİYLE TAM OTOMATİK SİSTEME GEÇİYORUZ"

erişler gıda

KATKISIZ, DOĞAL VE KALİTELİ

Un sektörünün en köklü markalarından biri olan Erişler Gıda'nın temelleri, 1920'de Ordu'da Ali Eriş'in tahıl ticareti yapması ile atıldı. 1950'de fındık ticaretine girdikten sonra 1974'te ilk un değirmeni yatırımını gerçekleştirerek, un imalatı sektörüne girdiklerini dile getiren Erişler Gıda Perakende Grubu Genel Müdürü Abdullah Eriş, "Kazandığımızı yine işimize yatırdığımız bir anlayış ile bugün hem iç hem de dış piyasada önemli bir oyuncu haline geldik. 2014'te bu anlayışımızın bir sonucu olarak ürünlerimizin kalitesini nihai tüketici ile de buluşturmak istedik ve perakende sektörüne adım attık. Grubumuz bünyesinde yer alan markalarımızdan Nudo Noodle ve Eriş Un'u piyasaya sunduk. Nudo, dünyanın tek katkısız noodle'ı ve Türkiye'nin ilk yerli noodle'ı. Nudo'da herhangi bir yapay katkı maddesi bulunmuyor. Eriş Un ve Nudo Türkiye'nin ilk Vegan sertifikalı ürünleri. Uzak Doğu mutfağının değişmez noodle'ını Nudo sayesinde Türk damak zevkine uygun hale getirdik. BRC sertifikası yine Eriş Un'un sahip olduğu ilklerden biri. Rekabette ürün ailemiz, Ar-Ge'miz ve kaliteli iş gücümüzle öne çıkıyoruz. Ürünlerimizi, modern dünyanın ihtiyaçlarına uygun katkısız, doğal, kaliteli ürünler olarak konumladık" yorumunda bulunuyor. Günlük 2 bin 300 ton buğday kırma kapasiteyle hizmet veren firma, birçok ülkeye 230 bin tonun üzerinde un ihraç ediyor. Abdullah Eriş, 2023 hedeflerini ise şöyle özetliyor: "2023'te 400 bin ton un ihraç etmeye ve 250 milyon dolarlık bir ihracat girdisi oluşturmaya odaklandık."

ERİŞLER GIDA PERAKENDE GRUBU GENEL MÜDÜRÜ ABDULLAH ERİŞ

"ERİŞLER GIDA OLARAK PERAKENDE PAZARINDA ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİMİZİ ARTIRMAYI VE İHRACATTAKİ LİDERLİĞİMİZİ PERAKENDE PAZARINA TAŞIMAYI İSTİYORUZ. YAKIN BİR DÖNEMDE YENİ ÜRÜN YATIRIMLARIMIZ OLACAK. 2017'DE DAHA ÇOK ÜLKEYE UN İHRAÇ ETMEK İSTİYORUZ"

Nestlé 150 YIL
İyi Beslen, Mutlu Yaşa

İYİ BESLEN, MUTLU YAŞA FELSEFESİNE YATIRIM YAPILIYOR

2016, Nestlé'nin 150'nci yıl dönümü... Türkiye'de 'İyi Beslen, Mutlu Yaşa' programı ile yıl sonuna kadar 150 bin kişiye ulaşmayı hedeflediklerini söyleyen Nestlé Türkiye CEO'su Felix Allemann, dünyanın lider beslenme, sağlık ve iyi yaşam şirketi olarak 189 ülkede faaliyetlerini sürdürdüklerini ifade ediyor. Türkiye'de 107 yıldır sağlam temelleri ve geçmişi olan bu ailenin bir parçası olma ayrıcalığına sahip olduklarının altını çizen Allemann, "Nestlé, bu tarihten daha önce Türkiye pazarına İsviçre'de kurulmasından sadece 8 yıl sonra ithal ürünler ile girdi. Türkiye'deki ilk satış ofisimizi 1909'da İstanbul'un Karaköy semtinde açtık ve ilk çikolata fabrikamızı Feriköy'de 1927'de kurduk. Taahütümüz; tüketicilerimizin hayatını yüksek kaliteli, daha lezzetli ve daha sağlıklı ürünlerle zenginleştirmek" diyor. Tüketicilere, 12 farklı kategoride 800 ürün sunduklarını ifade eden Allemann, "Bu ürün gruplarını su, kahve, çikolata, toz içecekler, hazır içecekler, ev dışı tüketim, Nestlé Health Science, kahvaltılık gevrekler, mutfak ürünleri, dondurma, bebek beslenmesi ve evcil hayvan ürünleri olarak özetleyebiliriz" diyor. Tüketicilere ürün ve hizmetlerini 'İyi Beslen, Mutlu Yaşa' felsefesiyle ulaştırdıklarını vurgulayan Allemann, "Bunu Ar-Ge kapasitemiz ve tüketicileri derinlemesine anlama yeteneğimiz ile sağlıyoruz. 5 bin Nestlé bilim insanı, daha lezzetli ürünler sunmak için ürün portföyü üzerinde renovasyon ve inovasyon çalışmaları yapıyor" yorumunda bulunuyor.

NESTLÉ TÜRKİYE CEO'SU FELIX ALLEMANN

"TOPLUMDA BESLENME VE SAĞLIK ALANINDA FARKINDALIK YARATMAK İÇİN ORTAK DEĞER YARATMA ÇALIŞMALARIMIZA DEVAM EDECEĞİZ. VERİMSİZLİKLERİ 'NESTLÉ CONTINUES EXCELLENCE' (NESTLÉ SÜREKLİ MÜKEMMELLİK SÜREÇLERİ) İLE AZALTMAYA ODAKLANACAĞIZ"

UNILEVER TÜRKİYE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ TOLOY TANRIDAĞLI

MUTLULUĞA VE YENİ DENEYİMLERE ODAKLANILIYOR

Algida'nın dünyanın her yerindeki insanların mutlu olmasını sağlama vizyonu ile ilerlediğini söyleyen Unilever Türkiye Pazarlama Direktörü Toloy Tanrıdağlı, "Tüketicilerimizi mutlu edecek fırsatlar sunarken sadece ürün değil, kişiye özel deneyimler de yaşatmaya çalışıyoruz. Tüketicilerimiz de bu deneyim için yıllardır Algida'ya büyük ilgi ve sadakat gösteriyor. Mutluluk bizim için ürünleri daha çok ilgi çekici yapmak için kullandığımız bir araçtan çok, markalarımızın özü. Tüm üretim ve iletişim stratejimiz de insanları mutlu etmek ve onlara farklı lezzetler sunmak üstüne kurulu" diyor. Türkiye'de Konya ve Çorlu fabrikalarıyla hizmet veren Algida, dünyada dondurma trendlerine yön veren inovasyonlara imza atıyor. 2016'da 25 yeni ürün sunan markanın dondurma inovasyonlarına yön veren 7 Ar-Ge üstünden biri İstanbul'da bulunuyor. Dünya genelinde Ar-Ge çalışmalarına 1 milyar Euro ayrıldığını belirten Tanrıdağlı, "2017'de birçok yeni ürünümüz olacak. Portföyümüzdeki mevcut ürünlerimiz ve yeni gelecek inovasyonlarımızla önümüzdeki sene de pazarın büyümesine katkı sağlayacağız" yorumunda bulunuyor.

DANONE SÜTLÜ ÜRÜNLER PAZARLAMA DİREKTÖRÜ BERİL YAĞCI AFACAN

SÜTLÜ ATIŞTIRMALIK ALTERNATİFLERİ İLE SAĞLIKLI YAŞAM HEDEFLENİYOR

Danone'nin Türkiye'de faaliyet gösterdiği 4 iş biriminden biri olan Danone Türkiye Sütlü Ürünler, 1998'den bu yana sütlü ürünler pazarında faaliyet gösteriyor. Dengeli beslenmenin önemli bir parçası olan ara öğünlerde tüketime uygun, sütlü atıştırmalık ürün yelpazesini genişletmeye ve geliştirdikleri inovasyonlarla pazara yön vermeye odaklandıklarının altını çizen Danone Sütlü Ürünler Pazarlama Direktörü Beril Yağcı Afacan, "Bu misyonumuz doğrultusunda, Türkiye'de Danino, Disney, Activia ve Danette markalarımız ile tüketicilerimize sütlü atıştırmalık alternatifleri sunuyoruz. Danone Sütlü Ürünler iş birimi olarak Lüleburgaz'da dünyanın en ileri kalite ve gıda güvenliği standartlarında donanımlı ultra-hijyenik üretim yapan fabrikamızda tüketicilerimize daima en iyiyi sunmayı hedefliyoruz. 2016 ve sonrasında sağlıklı atıştırmalık stratejimiz paralelinde, besin yoğunluğu yüksek ve lezzetli, yerel tatlara uygun ürünlerle tüketici alışkanlıklarını değiştirmeye yönelik projelerle devam edeceğiz. Sütlü atıştırmalık pazarının büyümesine destek olarak obeziteyle mücadeleye de katkıda bulunacağız" diyor.

DOYGUN PAZARLAMA VE TİCARET MÜDÜRÜ MURAT SERTAN SAĞMANLI

DÜNYA TRENDLERİ TAKİP EDİLİRKEN, YEREL DEĞERLERE DE SAHİP ÇIKILIYOR

Türkiye'de tam buğday ekmeği üreten ilk marka olan Doygun, 1999'dan bu yana faaliyet gösteriyor. Sağlıklı ekmek üretmek misyonuyla yola çıktıklarını söyleyen Doygun Pazarlama ve Ticaret Müdürü Murat Sertan Sağmanlı, "Bizi rekabetçi kılan özelliklerimizin başında hiçbir zaman ödün vermediğimiz kalite çalışmalarımız geliyor. Bunun yanında hammaddeden başlamak üzere tüm üretimde hijyen kurallarının uluslararası standartlar çerçevesinde sağlanması, sağlıklı beslenme konusunda yaptığımız Ar-Ge çalışmaları, rekabette üstünlük sağlayan inovatif ürünlerimiz, sektördeki trendlerin yakından takip edilmesi, ambalajlı ekmekte her bütçeye uygun üretimimiz ve fiyat avantajımız rekabette önemli bir fark yaratıyor. Dünyadaki gelişmeleri takip ederken aynı zamanda yerel değerlere de sahip çıkıyoruz. Katkısız ekmeklerimizi piyasaya çıkardık. Kruvasan, tiramisu kek gibi yenilikler sunduk. Diğer taraftan Anadolu'nun en has lezzetlerinden bazlamayı da unutmadık. Bütçenin her yıl yüzde 1.5'i Ar-Ge çalışmalarına ayrılıyor" diyor. Sağmanlı, 2017'nin kendileri için inovatif ürünler geliştirmeye devam edecekleri bir yıl olacağını ifade ediyor.

NAMET GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
YÖNETİM KURULU BAŞKANI N. TARIK KAYAR

YENİLİKÇİ VE KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER YOLDA

Namet'in ticari faaliyetlerinin 4 nesil önce başladığını belirten Namet Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı N. Tarık Kayar, "Ailemiz, 1950 yılında kolektif bir şirket olarak Kayarlar Et'i kurdu ve bu şirketi, sektörün lider et üreticisi haline getirdi. Sektöre kaliteli hammadde sağlamanın yanı sıra güçlü bir marka şemsiyesi altında şarküteri mamulleri sunmak da hedeflendi. Bu amacı gerçekleştirmek için 2005'te alanında 76 senelik bir deneyimi olan Namet'i bünyesine kattı. İlk olarak 2010'da 68 milyon dolarlık yatırımla Çayırova Üretim Tesisleri'ni devreye alan Namet, imalat kapasitesini artırmak ve üretim teknolojilerini sürekli olarak güncel tutmak için açılışından bu yana fabrikasına 20 milyon doların üzerinde ek yatırım yaptı. 2013'te Koç Topluluğu'ndan Harranova Besi Çiftliği satın alındı. Yapılan reorganizasyon çalışmalarıyla, burası çiftlikten çatala lezzet hikayemizin başlangıç noktası haline getirildi. 2014'te ise Maret, Namet bünyesine katıldı" diyor. Kayar, "Trendleri göz önünde bulundurarak çalışmalarını sürdürdüğümüz yenilikçi ve katma değerli ürünlerimiz var. Kısa bir zaman sonra bu ürünlerimizi tüketicilerimizle buluşturmaya başlayacağız" yorumunda bulunuyor.

UNILEVER FOOD SOLUTIONS TÜRKİYE
PAZARLAMA DİREKTÖRÜ ASLI ERDOĞAN

FARKLI ÜLKELERİN DAMAK TADINA YÖNELİK ÇÖZÜMLER ÜRETİLİYOR

125 yıllık uzmanlığı ile 150'yi aşkın ülkede faaliyet gösteren Lipton, her ülkenin damak tadına uygun çay üretmeye özen gösteriyor. Tüketicileri tanıyıp damak tatlarını anlamanın birinci öncelikleri olduğunu ifade eden Unilever Food Solutions Türkiye Pazarlama Direktörü Aslı Erdoğan, "Lipton, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bazı pazarları yarattı. 1989'da poşet çay, 1990'da ise demlik poşet çayı piyasaya sürüldü. Türkiye'yi poşet çayla tanıştıran marka olarak, 2010'dan beri Türk çayının gelecek nesillere aktarılabilmesini sağlamak amacıyla Sürdürülebilir Çay Tarımı Projesi'ni hayata geçiriyoruz. Doğu Karadenizli çay çiftçilerimizle el ele vererek başladığımız bu projeye halen devam ediyoruz. Bu projemiz kapsamında 2013'te ilk fabrikamız, 2014'te ise tüm fabrikalarımız dünyanın en saygın çevreci organizasyonlarından biri olan Yağmur Ormanları Birliği'nden (Rainforest Alliance) sertifika almaya hak kazandı. Türkiye'de, Doğu Karadeniz'de 3 tane fabrikamız var. Dünyanın en büyük 4'üncü çay pazarı olan Türkiye, diğer ülkelerden farklı bir şekilde çayın, topraktan tüketiciye tüm zinciri tamamlayan tek Lipton ülkesi" diyor.

POLONEZ GENEL MÜDÜRÜ
ANDAÇ GÜRSOY

HER ALANDA KALİTE ANLAYIŞI BENİMSENİYOR

Şarküteri et ürünleri sektöründe 30 yılı geride bırakan Polonez, İstanbul Çatalca'da bulunan modern tesisinde, 100'ü aşkın çeşit ürün üretiyor ve 500'ü aşkın kişiye istihdam sağlıyor. Bu yapısıyla Türkiye'nin önde gelen markalarından biri konumuna geldiklerini belirten Polonez Genel Müdürü Andaç Gürsoy, "Her alanda kalite anlayışını benimsiyoruz. Hammaddelerimiz için çok yüksek kalite standartlarımız var ve bu standartlarımıza uymayan hammaddeyi kesinlikle kabul etmiyoruz. Fabrikamızda modern üretim hatlarımız ile kalite ve hijyen kriterlerinde yüksek standartlarımızı her daim gözeterek üretim yapıyoruz. Müşterilerimize hizmet yaklaşımımızda da sevkiyat, satış destek gibi alanlarda hızlı çözümler sunarak fark yaratıyoruz. Tüketim trendlerini, her geçen gün değişen beslenme alışkanlıklarını ve teknolojik üretim altyapısındaki değişiklikleri yakından takip ediyoruz. Çözüm ve müşteri odaklı yaklaşım, şirket kültürümüzün en önemli felsefelerinden biri. 2016 yılında özellikle fit yaşam grubu ön plana çıktı. İstanbul Çatalca'da bulunan tesislerimiz, 8 bin ton yıllık işleme kapasitesiyle Türkiye'nin alanında belli başlı tesisleri arasında yer alıyor" diyor.

KİTAP DİNLEME DÖNEMİNİ BAŞLATTI

KISA BİR SÜRE ÖNCE HİZMET VERMEYE BAŞLAYAN SESLENEN KİTAP, KİTAP OKUMANIN ÖTESİNE GEÇEREK KİTAPLARI DİNLEMENİZE İMKAN SUNUYOR. ÖZELLİKLE TRAFİKTE GEÇİRDİĞİNİZ VAKTİ BOŞ GEÇİRMEMENİZ İÇİN İDEAL BİR HİZMET OLAN SESLENEN KİTAP'TA 170 ADET İÇERİK MEVCUT...

Duygu Sayıner / duygu.sayiner@platinonline.com

SESLENEN KİTAP KURUCU ORTAĞI BERK İMAMOĞLU

Seslenen Kitap projesinin kurucu ortağı olan Berk İmamoğlu aslında bir petrol mühendisi... Endonezya, Birleşik Arap Emirlikleri ve İran gibi ülkelerde deniz üstünde ve çölde petrol kulelerinde fiilen yaklaşık 600 gün geçiren İmamoğlu, 2002'de Türkiye'ye geri dönme kararı almış. 8 yıl süresince Petrol Ofisi'nde strateji ve planlama bölümlerinde çalışmış ve son olarak da Avusturyalı bir danışmanlık şirketinde proje yönetimi danışmanı olarak görev yapmış. Berk İmamoğlu, kendisinin sesli kitaplara olan ilgisinin bugün Seslenen Kitap projesinin oluşumunda en önemli role sahip olduğunu söylüyor. Projenin hazırlık sürecinin fikir bazında oldukça uzun sürdüğünü söyleyen Berk İmamoğlu, Seslenen Kitap'ın kuruluş hikayesini şöyle anlatıyor: "Seslenen Kitap fikri, benim sesli kitaplara olan ilgimle doğdu. Her şey 2008 yılında başladı. Sesli kitapları özellikle arabada dinliyordum. Merak ettiğim ve okumak istediğim güncel kitapları sesli olarak bulabiliyordum. Bu kitapları o zamanın teknolojisi ile sadece bilgisayara indirebiliyor ve sonra CD'ye yazıp arabada dinliyordum. Bu söylediğim tabii ki sadece İngilizce kitaplar için geçerliydi, Türkçe güncel kitapları sesli olarak bulmak mümkün değildi. Bu düşünceyle ortağımla yola çıktık ve araştırmaya başladık. Nasıl yapabiliriz, Türkçe güncel kitapları da nasıl sesli hale getirebiliriz, hatta aynı yurt dışında, özellikle ABD'de olduğu gibi, bunu yayıncılığın bir kolu haline nasıl getirebiliriz diye bir hayli araştırdık. Ortağım Yiğit Aktulga pazarlama, ben stratejik planlama konusunda bildiklerimizi ortaya koyduk ve uzun analizlerden sonra sonuçta bu fikri gerçekleştirmekten vazgeçtik. Aslında sebep olarak birçok şey söyleyebilirim ama eğer tek bir şey söylemem gerekirse 'biz o zamanlar bu işi yapmak için hazır değildik' diyebilirim. Tabii bu, hikayenin biraz kişisel ve duygusal boyutu. Somut olarak bizi bu hayalin peşinde koşmaktan alıkoyan şey ise 2009 yılında mevcut teknolojinin bize düşündüğümüz ölçüde bir fırsat vermeyeceğine kanaat getirmemiz. Ama 2013 itibariyle bambaşka bir tablo ile karşı karşıyaydık ve bu fırsatı artık gördüğümüze inandık. Bu fırsat, teknolojinin ilerlemesiyle ve mobil cihazların hayatımızın bir parçası olmasıyla gerçekleşti. Kendimize örnek olarak Amazon tarafından satın alınan Audible'ı aldık. 2013 Temmuz ayında ilk kaydımızı Ayşe Kulin ile tamamladık, 28 Ocak 2014'te Seslenen Kitap'ın lansmanını toplam 12 kitapla yaptık. Seslenen Kitap'ta bugün yaklaşık 170 kitap var. Bugüne kadar Seslenen Kitap mobil uygulamaları toplam 350 binin üzerinde indirildi. 170 bin kişi Seslenen Kitap'a üye oldu."

"YAZARLARIN DESTEĞİNİ ALMAK ÇOK ÖNEMLİYDİ"

Seslenen Kitap'ın kuruluşunda yazarların desteğini almanın çok önemli olduğunu söyleyen Berk İmamoğlu, konuyla ilgili şu açıklamaları yapıyor: "Ayşe Kulin, Canan Tan, Can Dündar, Nebil Özgentürk, Hasan Ali Toptaş, Buket Uzuner, İclal Aydın, Murat Menteş, Cem Mumcu, Fatmanur Erdoğan gibi yazarlar, kitaplarını seslendirmeyi severek kabul ettiler. Yazarlık dünyadaki en cesur bireysel girişimlerden biri ve yazarlık mesleğini seçecek kadar cesur birisinin yenilikçi fikirlere destek vermesi beklenmeyecek bir durum değil. Seslenen Kitap için kitabını seslendiren yazarlar sadece yukarıdakilerle sınırlı değil, platformun büyümesiyle beraber birçok yazar Seslenen Kitap için kitabını seslendirdi. Şu anda Seslenen Kitap'ta yaklaşık 170 adet sesli ürün bulunuyor.

SESLENEN KİTAP

"2013 TEMMUZ AYINDA İLK KAYDIMIZI AYŞE KULİN İLE TAMAMLADIK, 28 OCAK 2014'TE SESLENEN KİTAP'IN LANSMANINI TOPLAM 12 KİTAPLA YAPTIK. SESLENEN KİTAP'TA BUGÜN YAKLAŞIK 170 KİTAP VAR. BUGÜNE KADAR SESLENEN KİTAP MOBİL UYGULAMALARI TOPLAM 350 BİNİN ÜZERİNDE İNDİRİLDİ. 170 BİN KİŞİ SESLENEN KİTAP'A ÜYE OLDU"

Bunların büyük bir bölümü sesli kitaplar. Ancak kitap dışında, meditasyonlar, stand-up showlar gibi sesli ürünler de var. Çok değerli tiyatro sanatçılarının yanı sıra Murat Menteş, Ayşe Kulin gibi kendi kitaplarını seslendirenler ya da Mirgün Cabas, Gülse Birsel, Mert Fırat, Ezel Akay, Tilbe Saran gibi herkesin sevdiği özel isimler var. Sesli kitap kavramı Türkiye'ye yeni değil ancak bizim yaptığımız şekliyle bu iş Türkiye'de ilk defa yapılıyor. Cazip içerik demek sadece okunacak metinlerin değil seslendirmelerin de cazip olmasıyla oluşuyor. Bu sebeple biz seslendirme konusunda sadece yazarlar ve profesyoneller ile çalışıyoruz. Seslenen Kitap'ın kurulduğu ilk günden itibaren kendimize sorduğumuz bir soru var; 'Bir hikayeyi en iyi kim anlatır? Hikayeyi yaşayan veya kurgulayan mı yoksa iyi bir hikaye anlatıcısı mı?' Aslında her ikisi de… Ancak yazarın iyi bir seslendirmen olma zorunluluğu da elbette yok. Ayşe Kulin'in veya Hasan Ali Toptaş'ın birer seslendirmen olarak iddiaları yok ancak her ikisinin sesinden romanları her zaman çok değerli içerikler olarak kalacaktır ve bu içeriği dinlemekten zevk alanlar mutlaka olacaktır. Yani yazarın sesinden kitaplarda biraz da 'meraklısına' durumu var elbette. Profesyonellerin seslendirdiği kitaplar sesli kitaplar için tam anlamıyla olmazsa olmaz. Bu, sesli kitapta cazip içeriğin tanımında var; dinleyeni rahatsız etmeyecek, hoş gelecek bir seslendirme. Bunu her seferinde yakalamak için mutlaka bir seslendirmen ile çalışmamız şart. Günlük hayatta hepimiz sesimizi kullanıyoruz. Bazılarımızın ses tonu diğerlerine güzel geliyor ancak iş 6 saatlik bir kitabı seslendirmeye gelince bu profesyonellerin yapacağı bir iş..."

KİTABA DAİR HER ŞEY KİTABA HİZMET EDER...

Seslenen Kitap'ın diğer ülkelerdeki benzerleriyle aynı hizmeti sunduğunu söyleyen Berk İmamoğlu, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Sesli kitaplar dünyada yayıncılığın bir kolu olarak kabul ediliyor. Bu durum özellikle İngilizce içerikte ve daha sonra Almanca, Fransızca ve İspanyolca içerikte de böyle. Bizim uyguladığımız sistem ticari başarısı kabul edilen, uygulama açısından uzun zaman tecrübe edilmiş ve kabul gören bir sistem. Dünyada sesli kitaplar mobil cihazların yaygın olmadığı hatta piyasada henüz var olmadığı zamanlarda kasetler ve sonrasında CD'ler üzerinden dinleniyordu. Şimdi ise mobil cihazların yaygınlaşmasıyla ve teknolojinin ilerlemesiyle birlikte 'downloadable audio' yani indirilebilen ses dosyaları piyasaya hakim. Sesli kitaplar kolayca satın alınıyor, telefon ve tabletlerin olduğu her yerde dinlenebiliyor. Şöyle bir örnek verebiliriz; Suadiye'de oturan ve Maslak'ta çalışan biri, Seslenen Kitap ile Ahmet Hamdi Tanpınar'ın Saatleri Ayarlama Enstitüsü kitabını en fazla 10 iş gününde yolda geçirdiği zamanda dinleyebilir. Ancak iddia ediyoruz, Suadiye'de oturan, Maslak'ta çalışan biri, Saatleri Ayarlama Enstitüsü'nü 10 iş gününde basılı kitaptan okuyamaz, çünkü böyle bir vakti yok. Seslenen Kitap sadece trafikte dinlensin diye yok ama yürüyüş yaparken, spor yaparken veya ev işleri yaparken sesli kitap dinlemek iyi bir fikir. Buna ilave olarak uyumadan önce Seslenen Kitap'tan kitap dinlediğini söyleyen birçok insan var. Kitapları seven ancak tamamen veya kısmen görmekte zorluk çekenler ilk günden beri Seslenen Kitap'ı en yakından takip eden ve destekleyenler oldu. Tabii çocukları, daha doğrusu ebeveynleri de unutmamak lazım. Sesli kitaplar, çocukların kitap okuma alışkanlığı kazanmasında mutlaka bir rol oynayacaktır. Seslenen Kitap'ın kurulduğu ilk günden itibaren mesajı; 'kitaba dair her şey kitaba hizmet eder' oldu…"

NASIL DİNLEYECEKSİNİZ?

Seslenen Kitap ile sesli kitaplara ulaşmak ve dinlemek çok kolay. Seslenen Kitap mobil uygulaması AppStore, Google Play Store ve Windows Phone Market'ten ücretsiz olarak indirilebiliyor. Masaüstü Seslenen Kitap uygulamaları ise seslenenkitap.com ana sayfasından bulunabiliyor. Ücretsiz uygulamalar içinde 10 kitabın ilk 30 dakikalık bölümleri ücretsiz olarak yer alıyor. Kitap satın almak istediğinizde ise iOS veya Android mobil uygulamaları içinden veya seslenenkitap.com üzerinden kolayca kitabınızı satın alabilir, cihazınıza indirebilir ve internete bağlı olmadan da cihazınızdan sesli kitabınızı dinleyebilirsiniz.

SİZ SADECE
Sınıfının en güçlü motoruna sahip; iç tasarımı tamamen yenilenen, dış görünüşü şık detaylarla zenginleşen Yeni Amarok, premium bir araçtan beklediğiniz her şeye sahip. Hatta beklemediklerinize de... Mesela 3 litre motor hacmine sahip bir aracın aynı anda yakıt tasarrufu sağlayabileceği aklınıza gelir miydi? Ya da 8 ileri vitesli otomatik şanzıman ile sürekli dört çeker bir araya gelir mi? Yeni Amarok'tan bahsediyorsak evet.
Yeni Amarok
Bu bir ilandır.

HAYAL EDİN.
Bu bir ilandır.

V6 MOTOR, 224 PS GÜÇ, 550 NM TORK.

Yeni Amarok'un güçlü görüntüsünün altında harekete geçmeyi bekleyen, sınıfının en güçlü motoru yatıyor. 3 litrelik 6 silindirli turbo dizel motoru 224 PS güç üretiyor ve 550 Nm tork sağlıyor. Ayrıca motor gücünü 245 PS'ye kadar çıkaran ek güç (overboost) fonksiyonu Yeni Amarok'un gerektiğinde daha da güçlü olmasını sağlıyor. Bu fonksiyon 50 - 120 km/s hızları arasında gaz pedalına %70 oranında basıldığında devreye giriyor, %95 oranında basıldığında maksimum güce ulaşıyor ve 10 saniye boyunca aktif kalıyor. Yani Yeni Amarok'u en zorlu yollar ya da en imkânsız görünen koşullar bile zorlamıyor.

GÜÇLÜ OLDUĞU KADAR GÜVENLİ DE.

Yolda karşınıza ne zaman ne çıkacağı belli olmaz. **BAS sistemi** (acil fren yardımcısı) ani fren yapmanız gerektiğinde, frenleme etkisini artırarak durma mesafesini kısaltıyor. Ayrıca Yeni Amarok'ta standart **ABS sistemine** ek olarak **Off-road ABS sistemi** bulunuyor. Bu sistem, gevşek zemini aracın lastikleri önünde biriktirerek frenleme mesafesini kısaltıyor.

Bu bir ilandır.

SINIFINDA TEK: 8 İLERİ OTOMATİK VİTES VE SÜREKLİ DÖRT ÇEKER BİR ARADA.

Yeni Amarok, 8 vitesli otomatik şanzıman ve sürekli dört çeker 4MOTION®'ı bir araya getirmesiyle sınıfında tek. Bu sayede Yeni Amarok, güçlü motorunu verimli kullanırken, otomatik vitesin rahatlığını yaşatmayı da ihmal etmiyor.

YAKIT TASARRUFUNDA DA ÇOK İLERİDE.

Kırmızı ışıkta veya trafik durduğunda motoru durduran **Otomatik Start/Stop sistemi,** şehir içinde yakıt tasarrufu sağlıyor.

Yeni Amarok'ta maksimum tork, düşük devirde başlayıp geniş bir aralıkta etkili oluyor. Bu sayede daha **düşük yakıt tüketimi** gerçekleşiyor. İnanması biraz zor ama birleşik yakıt tüketimi sadece: 7,8 lt/100 km.

V6

Bu bir ilandır.

DETAYLARLA ZENGİNLEŞEN TASARIM.

Yenilikçi tasarımı ve ince ayrıntılarıyla tüm bakışları üzerinde toplayan Yeni Amarok, şehir hayatına mükemmel bir şekilde ayak uyduruyor. Güçlü yapısı ise doğayla kusursuz bir uyum yakalıyor. Yani onunla en şık davetlere de en zorlu arazilere de gidebilirsiniz.

TAMAMEN YENİLENEN ÖN KONSOL.

Yeni Amarok'un tamamen yenilenen ön konsolu, yüksek malzeme kalitesine ve ince düşünülmüş detaylara sahip. Şık görüntüsünün yanında kullanım kolaylığı; fonksiyonları ve teknolojisi sürüş keyfini ikiye katlıyor.

Tasarımı değişen konsolun üstündeki **saklama gözü** sayesinde tüm eşyalarınıza yer var, dağınıklığa yer yok.

Konsol boyunca uzanan **dekoratif şerit**, Yeni Amarok'un şıklığını artırıyor.

Klimanın üstünde konumlanan **fonksiyon tuşlarıyla** her şey elinizin altında.

Bu bir ilandır.

ÜST DÜZEY BİR SÜRÜŞ DENEYİMİ.

Yeni Amarok'un premium konfor özellikleri ve her yolu keyifli hale getiren eğlence sistemleri, insanı evindeymiş gibi hissettiriyor. Yeni Amarok'un iç ambiyansını benzersiz kılan koltuk döşemeleri, hem çok şık hem de çok konforlu.

SON TEKNOLOJİ ÖZELLİKLER YENİ AMAROK'TA.

App-Connect, USB bağlantısını kullanarak akıllı telefonunuzu Radyo ve Eğlence Sistemi'ne entegre etmenizi sağlıyor.

Sesli Kontrol Sistemi sayesinde telefon araması yapmak ve radyo frekans komutlarını vermek için tek sözünüz yetiyor.

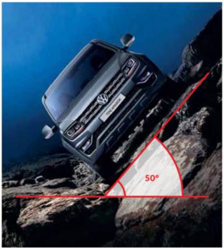
Elektronik Ses Güçlendirici, tavan bölümünde bulunan mikrofon sayesinde sesinizi araç içine dağıtarak, yolculuk sırasında arka taraftaki yolcuya seslenmenizi kolaylaştırıyor.

android auto MirrorLink

Bu bir ilandır.

OFF-ROAD ÖZELLİKLERİ

Macera arıyorsanız ya da biraz uzaklaşmaya ihtiyacınız varsa Yeni Amarok'un güçlü motoru, off-road yollar için özel tasarlanmış yapısı ve teknolojisi ulaşılması imkânsız görünen yerlere bile kolaylıkla gitmenizi sağlıyor.



-Tekerleklerinin arasındaki **15,6° rampa açısıyla** engelleri kolayca aşıyor.
-**Yokuş kalkış yardım sistemi**, siz gaz pedalına yeterince basıncaya kadar aracı yerinde tutarak kaymasını önlüyor. **45° rampa çıkış kapasitesiyle** en dik rampalarda bile zorlanmıyor. **29,5° yaklaşma ve 18° uzaklaşma açılarıyla** en eğimli arazilerde bile rahatlıkla hareket ediyor. **500 mm** derinliğindeki suya gözü kapalı giriyor.
-**50° yan eğim açısı** mükemmel denge sağlıyor.
-**Otomatik yokuş iniş asistanı** rampa inişlerinizin güvenli ve kontrollü olmasını sağlarken aracın kayarak devrilme riskini azaltıyor. Orta konsolda off-road tuşuna basarak aktif hale geliyor ve minimum 10° açıda devreye giriyor.

Bu bir ilandır.

SSANGYONG, ASFALT VE OFF-ROAD HEYECANINI BİR ARADA YAŞATTI

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRLÜĞÜNÜ ŞAHSUVAROĞLU OTOMOTİV'İN YÜRÜTTÜĞÜ SSANGYONG'UN, ŞİLE YOLU YEŞİLVADİ GÜSEM EĞİTİM MERKEZİ'NDE, XLV VE KORANDO SPORTS 4X4 MODELLERİYLE ON-ROAD VE OFF-ROAD PARKURLARINDA TEST SÜRÜŞÜ YAPMA FIRSATI YAKALADIK

Dalida Özatay / dalida.ozatay@platinonline.com

Mahindra&Mahindra Grubu'nun alt markası olan Güney Koreli firma, ülkemize ilk girdiğinde uygun fiyatlarıyla dikkat çekmeyi başarmıştı. İtalyan tasarım devi Pininfarina'nın SsangYong'un da sahibi olan otomobil devi tarafından satın alınmasıyla Asya'dan gelen büyük ve yerden yüksek araçlar, tasarım konusunda da ünlü İtalyan çizgilerine kavuştu. Geçtiğimiz yıl B SUV segmentine 1.6 motor gücündeki ilk modeli Tivoli ile başarılı bir giriş yapan SsangYong, yine bu yıl aynı platformda üretilen C SUV segmentindeki XLV modeli ile satışlarına ivme kazandırmayı hedefliyor. SsangYong, Tivoli modeli ile bekarların veya küçük ailelerin, XLV modeli ile ise daha geniş ailelerin tercihi olmayı hedefliyor. Tivoli platformunun, kompakt SUV yeteneği taşıyan, geniş ve ferah iç mekan ve daha fazla yük taşımak için uzatılması ile çocuklu ailelere de hitap edecek şekilde yaratılan XLV modelinde, ince ama dinamik karakter çizgileri gövde boyunca ritmik bir şekilde akıyor. Böylece 'eXciting Lifestyle Vehicle' mottosu ile dünyaya lanse edilen XLV, SUV sürüş keyfini heyecan verici bir yaşam tarzına dönüştürüyor.

ENGELLERİ AŞARAK TEST ETTİK

Eski Şile yolundaki Yeşil Vadi Mevki'indeki Güsem Eğitim Merkezi'nde XLV ve Korando Sports 4x4 modellerini, görsel yönetmenimiz Serhan Sürücü ile test ederek daha yakından tanıma fırsatı bulduk. Test sürüşü, Korando Sports 4x4 ile dokuz farklı etaptan oluşan parkurda başladı. İlk olarak yüzde 40'lık eğime sahip tepeye çıkıp, indik. İkinci etap biri sağda, diğeri solda bulunan iki hendekten oluşuyordu. Bu iki etaptan sonra yüzde 35'lik yan eğimli parkur geçildi.

Dördüncü etapta ise çukurlu çamurlu bir alandan geçtik. Beşinci etapta bu kez kayalar üzerinden aracın performansını deneyimledik. Altıncı etaba geldiğimizde karşımızda su dolu bir geçiş vardı. Ancak sudan geçiş oldukça rahattı. Bundan sonra gelen yedinci ve sekizinci etaplarda çamur ve engebeli yollarda aracı test ettik. Son etap ise yüzde 45 eğimli iniş ve çıkış oldu.

Dizel motor ve benzinli motor seçenekleri ile pazara sunulan XLV modelinin her iki model seçeneğinde de düz ve otomatik vites seçenekleri bulunuyor. Korando Sports 4x4 2.0 CRDi (E-VGT) dizel motor ve altı ileri düz vites seçeneği ile pazara sunuluyor. Korando Sports 4x4, geniş iç hacminin yanı sıra daha geniş bir kasa hacmi için, iç kasa boyunun 345mm/34,5cm uzadığını da öğreniyoruz. Korando Sports 4x4, arka helezon yaylı süspansiyon sistemi sayesinde geçtiğimiz zorlu parkurlarda otomobil konforunda sürüş deneyimi sağladığını da söylemek mümkün. Korando Sports 4x4 hem özel hayatta hem de iş amaçlı kullanabilecek konfor ve performansı aynı anda sunan bir pick-up olarak rakiplerinden ayrılıyor.

ŞAHSUVAROĞLU OTOMOTİV GENEL MÜDÜR YARDIMCISI YUNUS ŞAHSUVAROĞLU

SSANGYONG'UN TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ ŞAHSUVAROĞLU OTOMOTİV'İN ÜÇÜNCÜ KUŞAK TEMSİLCİSİ YUNUS ŞAHSUVAROĞLU, MARKANIN TÜRK PAZARINDAKİ YERİNİ ANLATIRKEN GELECEK PLANLARINDAN DA BAHSETTİ...

▸ Şahsuvaroğlu Otomotiv'den bahsedebilir misiniz?

Otomotiv sektöründeki yarım asırlık tecrübesiyle Şahsuvaroğlu, yüzde 100 müşteri memnuniyeti ve yüzde 100 yedek parça bulunurluğu stratejisini kendisine ilke edinmiş olup, 4×4 uzmanı Güney Koreli SsangYong'un SUV, MPV, Pick-Up ve şimdi de Crossover segmenti araçlarını Türkiye otomotiv pazarının yüzde 80'ine satıyor.

▸ SsangYong markasını anlatabilir misiniz?

SsangYong, dünyada yükselen bir başarı trendine sahip güçlü bir Güney Kore markasıdır. Şu an Orta Doğu ve Afrika pazarlarına baktığımızda en çok satan markaların, SsangYong'un da aralarında bulunduğu Kore markaları olduğu görülüyor. Güney Kore'de 1954 yılında kurulan SsangYong, üretime otobüs, kamyon, ve özel amaçlı ticari araçlarla başladı. 1974 yılında Kore'de üretilen ilk 4x4 araç Korando modeli ile SUV çağını başlatan SsangYong, o günden itibaren SUV pazarına kattığı yenilikler ve kalitesi ile liderliğini ve güvenirliğini sürdürüyor. 1990'ların başında Mercedes-Benz, AG stratejik ortaklık, teknoloji, yönetim ve dağıtım alanlarında iş birliği için SsangYong'a sermaye yatırımı gerçekleştirmiş ve bu yatırımın ilk ürünü Musso 1991'de üretildi. SsangYong, 2011'de Mahindra&Mahindra ile birleşerek Ar-Ge bütçesini yüzde 70 artırdı. Bu sayede ürün gamındaki yenilenme ve eklemelerle üretimini geliştiren SsangYong, bulunduğu pazardaki satış adetlerini yükselterek büyümeye devam ediyor. İstanbul'un Yeni Havaalanı, Hava Trafik Kontrol Kulesi'nin de tasarımlarını yapan İtalyan tasarım şirketi Pininfarina, yeni SsangYong modellerini de şekillendirecek. Pininfarina'yı satın alan Mahindra&Mahindra, otomotiv tasarımında geleceğe yön verecek adımlar atacak.

▸ SsangYong yedek parça konusunda hedef kitlesine ne gibi avantajlar sunuyor?

Markamız, ürün kalitesi ile kullanıcılarını mutlu ederken satış sonrasında da müşterimizin memnuniyetini üst seviyede tutuyor. 10 bin metrekare alana sahip yedek parça merkezimizde, beş yıllık ihtiyacımız düşünülerek oluşturulmuş yedek parça stoğumuz sayesinde uygun fiyatlarla en hızlı şekilde yedek parça temin ediyoruz. SsangYong kullanıcıları, taleplerine 24 saat içerisinde ulaşabiliyor. Şirket stratejimiz gereği servislerimizde 'yedek parça yok' demek yasak. Parçada biz garanti veriyoruz. Müşterilerimizin orijinal yedek parçayı bizden daha ucuz bir yerde bulması mümkün değil.

▸ Showroomlarımızda 10 dakikada kredi başvurusunun sonuçlandığını söylüyorsunuz, açıklar mısınız?

Müşterilerimiz, modellerimizle ilgili bilgi alırken ya da test sürüşlerini gerçekleştirirken sadece kimlik bilgileriyle kredi girişleri yapılıyor. Müşterilerimiz banka şubelerine gitmeden kredi evrakını yine showroomlarımızda imzalayarak zaman tasarrufu sağlıyor.

▸ Şahsuvaroğlu Otomotiv'in gelecek planları neler?

Plaza yatırımlarımıza devam edeceğiz. SsangYong'un dünyada en büyük yatırımı yapan distribütörüyüz. SsangYong Türkiye'ye yoğun bir ilgiyle yaklaşıyor. SsangYong'un Koreli başkanı, üretim yapmayı planladıkları ülkeler arasında Türkiye'nin de olacağını söyledi. Kore basını da bizi ilgiyle takip edip destekliyor. Bu konuyla ilgili güzel gelişmeler olacak.

▸ SUV pazarının hızla geliştiğini ve bu segmentteki araçlara olan talebin yükseldiğini görüyoruz. Bu pazardaki öngörünüz nedir?

SUV pazarında son üç yıldır yüzde 18'lik bir gelişme var. Türkiye için de benzer bir grafik söz konusu. SUV araçlara talebin artarak devam edeceğine inanıyoruz.

▸ 2017 hedefleriniz neler olacak?

Tivoli ile birlikte SsangYong, Avrupa pazarında yüzde 48, Güney Kore pazarında ise yüzde 50 büyüdü. Tivoli, her zevke ve beklentiye cevap verebilen bir model. SsangYong, Tivoli için 48 ay süren, toplam 280 milyon Euro'luk titiz bir çalışma yaptı. XLV modelimizin gelişiyle bu talebin önümüzdeki günlerde artacağını öngörüyoruz. Önümüzdeki üç yılın sonunda bu iki modelimizle yıllık satış olarak gelmek istediğimiz nokta 10 bin adet.

TOYOTA C-HR'IN SERİ ÜRETİMİNE BAŞLANDI

TÜRKİYE'DE ÜRETİLEN İLK HİBRİT VE CROSSOVER ARAÇ OLAN TOYOTA C-HR, ÜRETİM HATLARINDAN ÇIKMAYA BAŞLADI. TOYOTA C-HR İLE TOYOTA OTOMOTİV SANAYİ TÜRKİYE, JAPONYA DIŞINDA 'YENİ GLOBAL PLATFORM'DA ARAÇ ÜRETEN İLK DENİZAŞIRI ÜRETİM TESİSİ OLDU

TOYOTA OTOMOTİV SANAYİ TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ VE CEO'SU HIROSHI KATO

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'nin 22 yıldan beri devam eden yüksek kaliteli otomobil üretim tecrübesinin ve yüksek mühendislik kabiliyetinin bir göstergesi olan Toyota C-HR projesi 350 milyon Euro'luk yatırımla gerçekleştirildi. Toyota C-HR ile yıllık 150 bin adet olan üretim kapasitesi 280 bin adede çıkarken, İŞKUR programları aracılığıyla 2 bin kişi için ek istihdam olanağı yaratıldı. Yaratılan ek istihdamla birlikte Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye çalışanı sayısı 5 binin üzerine çıkarken, önümüzdeki dönemde işe alımların devam edeceği belirtildi. Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'nin 22 yılda gerçekleştirdiği toplam yatırım tutarı ise 1.7 milyar Euro'ya ulaştı. Toyota C-HR'ın yanı sıra aynı hatta Corolla ve Verso modellerinin de üretimine devam edecek olan Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, Eylül ayında üç vardiya üretime geçerek, günlük üretimini 960 adede çıkardı. Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Genel Müdürü ve CEO'su Hiroshi Kato, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Ürettiğimiz araçların yüksek kalitesi sayesinde bu önemli projeye Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye atandı. Bu Toyota'nın fabrikamıza olan bakışının ve güveninin en önemli göstergesidir. Sadece Avrupa'da değil, global düzeyde de en iyi fabrikalardan biriyiz. Çalışmalarımızın bir ödülü olarak, bugünkü tarihi dönüm noktası, bizim için yeni bir dönemin başlangıcını işaret ediyor. Toyota C-HR ile şirketimizin Türkiye'nin önde gelen ihracatçıları arasındaki konumu daha da ileriye taşınacak. Proje için, Hükümetimiz ve yerel yöneticilerimizin yatırım ve istihdam ekseninde çok önemli destekleri oldu. Bunun için kendilerine müteşekkir olduğumuzu ifade etmek istiyorum. Bu güvene ve desteğe layık olmaya çalışacağız. Bugün bulunduğumuz yere; yetenekli, kalifiye ve işine yürekten bağlı çalışanlarımızla geldik. Hepsine ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Ayrıca yan sanayilerimize de bir ekip ruhu içerisinde yakın iş birlikleri ve katkıları için çok teşekkür ediyorum."

ABD VE KANADA'NIN DA DAHİL OLDUĞU 45 ÜLKEYE İHRACAT

Toyota C-HR'ın, Avrupa pazarından sonra, en büyük ihracat pazarı Amerika Birleşik Devletleri, Kanada gibi Kuzey Amerika ülkeleri olacak. Toyota C-HR, Tayvan, Afrika ve Orta Doğu ülkelerinin de aralarında olduğu toplam 45 yeni pazara daha Sakarya'dan ihraç edilecek. Üretim bu yıl yüzde 33, 2017 yılında ise yüzde 140 oranında artacak, ihracat oranı ise yüzde 90'a çıkacak. Böylece Toyota Otomotiv Sanayi, Toyota C-HR ile Türkiye'nin otomotiv ihracatına büyük katkı sağlayacak.

TÜRKİYE'DE ÜRETİLEN İLK HİBRİT VE CROSSOVER

Toyota C-HR, Türkiye'de üretilen ilk hibrit ve ilk crossover olurken, Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye ise Yeni Global Platform'da (TNGA) Japonya dışında üretim yapan ilk fabrika oldu. Gövde dayanıklılığını daha da artıran Yeni Global Platform, sağladığı düşük ağırlık merkezi sayesinde daha güvenli ve keyifli sürüş imkanı sunarken, diğer yandan aynı platform üzerinde ortak parçaların kullanılabilmesine olanak vererek verimlilik artışı da hedefliyor. Toyota C-HR'ın barındırdığı Yeni Global Platform'un gereksinim duyduğu yeni teknoloji yatırımları da yan sanayiler tarafından bu süreçte gerçekleştirildi. Buna paralel olarak kaliteli ve istenilen miktarda üretim yapılabilme potansiyeli artırılmış oldu. Toyota C-HR projesi ile birlikte mevcut durumda, ilave 8 firma dahil olmak üzere toplam 87 yerel yan sanayi ile çalışma gerçekleştiriliyor.

TÜRKİYE'NİN GAYRİMENKUL KARNESİ

TÜRKİYE'NİN LOKOMOTİF SEKTÖRLERİNDEN BİRİ OLAN İNŞAATTA, 3'ÜNCÜ ÇEYREK RAKAMLARI AÇIKLANDI. GYODER TARAFINDAN HAZIRLANAN 'GYODER GÖSTERGE 3'ÜNCÜ ÇEYREK RAPORU'NA GÖRE, YILIN ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞİNDE KONUT SATIŞ RAKAMI 935 BİN 811 OLARAK GERÇEKLEŞTİ...

Duygu Sayıner / duygu.sayiner@platinonline.com

Türkiye'nin Gayrimenkul Platformu GYODER, gayrimenkul sektörünün yanı sıra tüm kesimler için önemli olan ve sektörün alt segmentlerini üçer aylık dönemler halinde irdelediği 'GYODER Gösterge 3'üncü Çeyrek Raporu'nu yayınladı. 3'üncü Çeyrek Raporu'nda, 2015 yılı Ocak-Eylül ayları arasında Türkiye'de toplam 936 bin 615 adet konut satışı yapılırken, 2016 yılının aynı döneminde bu rakamın 935 bin 811 adet olduğuna dikkat çekiliyor. Aynı zamanda raporda, Türkiye'de 2 milyon kişiye ulaşan ve 155 milyar TL'yi yakalayan ölçekte konut kredisi kullanıldığı bilgileri yer alıyor. 15 Temmuz süreci sonrasında atılan adımların Beklenti ve Güven Endeksleri'nde artışa sebep olduğuna dikkat çekilen raporda, geçen yılın aynı dönemine göre, 3'üncü çeyrekte konut satışlarının artış göstermesi olumlu bir gelişme olarak değerlendiriliyor. Buna göre, 2014 yılı toplam konut satışı 1 milyon 165 bin 381 adet, 2015 yılı toplam konut satışı 1 milyon 289 bin 320 adet iken 2016 yılı 3'üncü çeyrekte konut satış rakamı 935 bin 811 olarak raporda yer alıyor.

Rapora göre, Türkiye gayrimenkul sektöründe izlenmesi gereken önemli değişkenler şöyle sıralanıyor:

> Yabancı yatırımcının ilgisinin azalması (Bu noktada dövizin göreceli olarak değer kazanmasının yarattığı etki yanında; sadece konut niteliği ve niceliğine değil aynı zamanda mülk edindikleri şehri 'bir yaşam alanı' olarak görmelerinin etkileri de dikkat çekiyor)

> 2016'nın ilk dokuz aylık döneminde konut satışlarının son yıllar ortalamasında seyrederek dinamik bir yapıya sahip olması,

> Kredi faizlerinde görülen düşüşün sektöre hareket getirmesi,

> İstanbul'un finansal bir merkez olması için yapılan çalışmaların daha da somutlaşması, inşaatların hızla ilerlemesi,

> Altyapı projelerinin cazibe merkezi ve ilgi yaratması (Özellikle 2016 yılında hizmete giren Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Osmangazi Köprüsü ile önümüzdeki dönemde bitirilmesi planlanan İstanbul Boğazı tüp geçit projeleri, Üçüncü Havalimanı, Kanal İstanbul, Çanakkale Köprüsü, Ankara-İstanbul arası hızlı tren projeleri, ayrıca büyük şehirlerin hemen hemen tamamında görülen raylı taşıma ve metro projeleri)

> Ulaşım araç ve olanaklarının giderek artması sonucu büyük şehir çevrelerinin genişlemesi ve bu çevrelerde şehir merkezlerine nazaran daha planlı sosyal tesisler olması,

> Kentsel dönüşümün ve buna bağlı düzenlemelerin hız kesmeden 2016 yılında da devam etmesi…

YABANCILAR TARAFINDAN TERCİH EDİLEN İLK 10 İL

> Muğla / 1 milyon 97 bin metrekare
> İstanbul / 586 bin metrekare
> Bursa / 398 bin metrekare
> Antalya / 355 bin metrekare
> Sakarya / 200 bin metrekare
> Adana / 196 bin metrekare
> Yalova / 184 bin metrekare
> Aydın / 164 bin metrekare
> Hatay / 160 bin metrekare
> Kocaeli / 132 bin metrekare

TÜRKİYE'Yİ TERCİH EDEN İLK 10 ÜLKE

> Almanya / 599 bin metrekare
> Suudi Arabistan / 564 bin metrekare
> İngiltere / 519 bin metrekare
> Kuveyt / 386 bin metrekare
> Irak / 215 bin metrekare
> Lübnan / 175 bin metrekare
> Rusya / 158 bin metrekare
> KKTC / 123 bin metrekare
> Bahreyn / 112 bin metrekare
> Katar / 109 bin metrekare

"İSTANBUL UZMANLIK ALANIMIZ"

51 YILLIK DENEYİMDEN SONRA İSTANBUL'UN, İNANLAR'IN UZMANLIK ALANI OLDUĞUNU İFADE EDEN İNANLAR YÖNETİM KURULU BAŞKANI SERDAR İNAN, KAZANÇ VAATLERİNİ SUNABİLMEK İÇİN ÖNCELİKLE DOĞRU BİR LOKASYON BELİRLEMEYE BÜYÜK ÖNEM VERDİKLERİNİ SÖYLÜYOR

Türkiye'ye ve İstanbul'a yönelik olan yabancı yatırım potansiyelini değerlendirmeye yönelik çalışmalar yaptıklarını söyleyen İnanlar Yönetim Kurulu Başkanı Serdar İnan, 2016 yılıyla ilgili şu değerlendirmeleri yapıyor: "Yaşanan olumsuzluklara rağmen 2016 yılı için belirlediğimiz ciro ve büyüme hedeflerimizi, geçen senenin ilk 9 ayına göre yüzde 25 başardık. 2016 yılında Zekeriyaköy'de tamamladığımız Terrace Plus, Terrace Vadi ve Terrace Hayat projelerimizin teslimini, tam da 3'üncü köprünün faaliyete geçtiği bir dönemde tamamladık. Zekeriyaköy projelerimizin yanı sıra tamamının satışını henüz inşaat aşamasındayken, yabancı bir fona gerçekleştirdiğimiz Terrace Home projemizde teslim sürecine başlamış durumdayız." Her projenin tasarımında vazgeçilmez hedefin, fonksiyonel ve estetik yaşam alanları ile kazanç ve güven sunmak olduğunu söyleyen Serdar İnan, yatırım fırsatlarında hangi kriterlere öncelik verdikleriyle ilgili şu açıklamalarda bulunuyor: "Kazanç vaadimizi sunabilmek için öncelikle doğru bir lokasyon belirlemeye büyük önem veriyoruz. 51 yıllık deneyimden sonra İstanbul, İnanlar olarak farkımızı ortaya koyduğumuz uzmanlık alanımız. Bu dev metropolün en hızlı ve planlı gelişen bölgelerini yakından takip ediyor, uzman şehir planlamacılarının değerlendirmeleri ve detaylı analizlerle değeri yükselecek lokasyonları, doğru zamanda ve başarıyla seçiyoruz. Yaşama keyif katacak detaylara ne kadar dikkat ediyorsak, yatırıma değer katacak kriterlere de aynı özeni gösteriyoruz."

"İSTANBUL'DA YÜZDE 10 BÜYÜME BEKLİYORUM"

Gayrimenkul sektöründe fiyatların önümüzdeki dönemde yüzde 20 oranında yükselmeye devam edeceğini düşündüğünü söyleyen Serdar İnan, sektörün ciro ve satış adedi olarak 2017 yılını 2016'dan daha yüksekte tamamlayacağını öngörüyor. "2017 ve sonrasında da sektörün önü yine açık olacaktır" diyen Serdar İnan, önümüzdeki sene hedef kitlesine ne gibi yenilikçi yatırım fırsatları sunacaklarıyla ilgili de şu açıklamaları yapıyor: "Sadece İstanbul'da pazarda yüzde 10 oranında büyüme bekliyorum. Planlı gelişimiyle son yıllarda İstanbul'un en çok kazandıran semtlerinden Beylikdüzü'nde, E-5'in ikonu olmaya hazırlanan çok katlı projemiz Terrace Lotus, iş ve sanayi dünyası için stratejik noktaların yanı sıra ulaşım akslarına yakın konumu ile büyük kolaylık ve yatırım potansiyeli sunuyor. Atakent-Halkalı bölgesinde, Terrace Tema'dan sonra yükselecek ikinci projemiz Terrace Su, İstanbul'un bu hızla gelişen lokasyonunda kazançlı yatırım ve keyifli yaşam için seçkin alternatifler sunacak. Yapılan bir araştırmada, İstanbul'un en çok değer kazanan bölgesi olarak açıklanan Çekmeköy-Alemdağ'da yer alan Terrace Koru projemizin kaba inşaatını tamamladık. 3'üncü köprü bağlantı yoluna, seçkin üniversitelere ve Sabiha Gökçen Havalimanı'na yakın konumdaki Terrace Koru, değerli yatırım potansiyeli ile kazançlı yatırım alternatifleri sunuyor. İstanbul'un en prestijli caddesi olan Bağdat Caddesi'nde 4 yeni projemizle Terrace çağını başlattık. Terrace konseptimize özgü ayrıcalıklar ve göz alıcı mimari çizgisi ile bölgenin en prestijli adresleri olacak projelerimiz, çok sınırlı sayıda yaşam alanı alternatifleri sunacak. Tamamlanan 3'üncü köprü ve yapımı devam eden 3'üncü havalimanı projeleriyle değeri her geçen gün artan Zekeriyaköy'de, 4 projemizin satışları devam ederken, 2 yeni projeye de çok yakında başlayacağız."

İNANLAR YÖNETİM KURULU BAŞKANI
SERDAR İNAN

"İSTANBUL'UN EN HIZLI VE PLANLI GELİŞEN BÖLGELERİNİ YAKINDAN TAKİP EDİYOR, UZMAN ŞEHİR PLANLAMACILARININ DEĞERLENDİRMELERİ VE DETAYLI ANALİZLERLE DEĞERİ YÜKSELECEK LOKASYONLARI, DOĞRU ZAMANDA VE BAŞARIYLA SEÇİYORUZ"

KAĞITHANE'NİN MERKEZİNE 120 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNE KAZANDIRDIĞI NİTELİKLİ PROJELER İLE ÖNE ÇIKAN FERKO, KAĞITHANE'DE HAYATA GEÇİRECEĞİ YENİ PROJESİNİN LANSMANINI GERÇEKLEŞTİRDİ. ÜÇÜ OFİS BİRİ OTEL OLMAK ÜZERE DÖRT BLOKTAN OLUŞAN FERKO LINE, WALTER KNOLL İMZALI OFİSLERİ VE FOUR POINTS BY SHERATON AYRICALIKLARIYLA KONFOR VE PRESTİJİN ALTINI ÇİZMEYE HAZIRLANIYOR

25 yılı aşkın süredir modern tasarım anlayışı ve kaliteli üretimiyle lüksün hayat tarzına dönüştüğü yaşam alanları inşa eden Ferko, İstanbul'un gelişen ticaret merkezi Kağıthane'de iş dünyasının standartlarını yeniden çiziyor. Modern çağın koşulları ile gelişen lüks kavramını iş dünyasıyla buluşturan Ferko'nun Ferko Line projesi, business park konsepti ile tasarlanan caddeleri ve dünyaca ünlü markaların yer aldığı ticari alanları ile iş hayatının çizgisini yükseltecek. 105 bin metrekare toplam inşaat alanında 4 blok ile yükselecek ve bünyesinde 192 ofis, 38 adet ticari alan ve 173 oda kapasiteli Four Points by Sheraton Oteli'ni bulunduran Ferko Line'ın ofisleri Almanya'nın 150 yıllık prestijli mobilya markası Walter Knoll'un usta dokunuşlarıyla hayat bulacak. Ferko Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökçe Meriçten, 120 milyon dolarlık toplam yatırım bedeli olan projeyi 2018'in son çeyreğinde tamamlayacaklarını belirterek, şu açıklamaları yapıyor: "Ferko Line, üç ofis bir de Four Points by Sheraton'ın bulunduğu toplam dört blok ile Kağıthane'nin merkezinde, ana caddeye 300 metrelik cephede yükselecek. 24 ayda tamamlamayı hedeflediğimiz bu projede yer alan ofis bloklarının lobi ve benzeri ortak alanları Almanya'nın en prestijli mobilya markası Walter Knoll tarafından tasarlanacak."

FERKO YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI GÖKÇE MERİÇTEN VE FERKO YÖNETİM KURULU BAŞKANI FERİT MERİÇTEN

WALTER KNOLL'DAN ZARİF DOKUNUŞLAR...

Ferko olarak 25 yılı aşkın süredir sektöre değer katan projeler inşa ettiklerini dile getiren Gökçe Meriçten "Şehir merkezinde hayata geçirdiğimiz projelerimiz ve en önemlisi uluslararası markalarla gerçekleştirdiğimiz iş birliklerimiz her zaman odak noktamız oldu. Ferko Line projemizde de yine bir ilke imza atarak 150 yıllık geçmişiyle son 15 yılda 120'den fazla uluslararası tasarım ödülüne layık görülen Walter Knoll ile bir araya geldik. Walter Knoll'un zarif ve şık olduğu kadar ergonomiye de önem veren usta dokunuşlarıyla hayat bulacak Ferko Line'da yaptığımız bu birliktelik, bir ofis projesinde ilk olma özelliğine sahip" diyor. Ferko Yönetim Kurulu Başkanı Ferit Meriçten ise 25 yıldır projeleri zamanında tamamlayıp teslim etme ilkelerinin kendilerine duyulan güvende önemli bir etken olduğunu söylüyor. Ferit Meriçten; "Geçen 25 yılda yaptığımız işimizin kalitesinden asla ödün vermedik, inanmadığımız hiçbir projede yer almadık. Levent'te Büyükdere Caddesi üzerinde inşa ettiğimiz Ferko Signature'ı tamamlamak üzere iken bize yeni bir başlangıcın heyecanını yaşatan Ferko Line'ın, projeye dahil olan markalara, Kağıthane'ye ve İstanbul'a değer katacağına inanıyoruz" şeklinde konuşuyor.

FOUR POINTS BY SHERATON İKİNCİ KEZ FERKO PROJESİNDE YERİNİ ALDI

İmes Park projesinin ardından Four Points by Sheraton markası ile ikinci kez bir araya geldiklerini söyleyen Gökçe

Meriçten, sözlerine şu şekilde devam ediyor: "Marriot & Starwood Grup Otelleri'ne ait Four Points by Sheraton ile tekrar aynı projede yer almaktan mutluluk duyuyoruz. Markalı şehir içi iş oteli yatırımcısı ve işletmecisi Er Yatırım, Turizm ve İnşaat A.Ş. tarafından işletilecek olan otel, 12 kattan oluşan 4'üncü bloğumuzun tamamında hizmet verecek. Four Points by Sheraton, 173 odası, 7 toplantı salonu ve 688 metrekare genel kullanım alanıyla konaklama, özel toplantılar için tasarlanan lüks salonlar ve hizmet kalitesiyle farklı alternatiflerin bulunmadığı bölgede iş hayatı için prestijli bir seçenek olacak."

METREKARESİ 11 BİN 750 TL'DEN BAŞLAYAN OFİS SEÇENEKLERİ

Büyükdere Levent aksının doygunluğa ulaşmasının ardından bölgede yer alan sanayi alanlarının, imar planlarındaki değişiklikler sonucu kent merkezi dışına taşınması ile Kağıthane'nin cazibesinin arttığını belirten Gökçe Meriçten, bu yükselişte Seyrantepe metrosu ve tünel inşaatının da etkili olduğunu söylüyor. Bölgeye olan ulaşımın daha da rahatlayacağına ve 2018'de açılması planlanan Mahmutbey-Mecidiyeköy metro hattının da bu ivmeyi yükselteceğine işaret eden Meriçten; "2018 yılında hizmete girecek Kağıthane-

KAĞITHANE'NİN TAM MERKEZİNDE ANA CADDE ÜZERİNDE 300 METRE BOYUNCA UZANAN FERKO LINE, FERKO SANAT KOLEKSİYONU'NUN EN SEÇKİN ESERLERİNDEN ÖZENLE OLUŞTURULAN HEYKEL BAHÇELERİ, YÜRÜYÜŞ YOLLARI VE KEYİFLİ MOLA ALANLARIYLA HUZUR DOLU BİR ÇALIŞMA ORTAMI SUNACAK

Mahmutbey metro istasyonunun Kağıthane durağına sadece 1 km mesafede bulunan Ferko Line, bölgeye ve projeye dahil olacak markalara prestij katacak. Ferko Line'da, tavan yüksekliği 3.65 metre olan 166 metrekareden bin 624 metrekareye kadar farklı ofis seçenekleri sunuyoruz. Ticari alanların metrekare satış fiyatı 9 bin dolar ila 12 bin dolar arasında farklılık gösterirken ofislerin metrekare satış fiyatı ise 11 bin 750 TL'den başlıyor" diyor.

YILDIZI YÜKSELEN KAĞITHANE'DE NEFES ALDIRAN OFİSLER

Kağıthane'nin tam merkezinde ana cadde üzerinde 300 metre boyunca uzanan Ferko Line, Ferko Sanat Koleksiyonu'nun en seçkin eserlerinden özenle oluşturulan heykel bahçeleri, yürüyüş yolları ve keyifli mola alanlarıyla huzur dolu bir çalışma ortamı sunacak. Ferko Line'ın her katında yer alan kat terasları ve alışılagelmiş standartların aksine açılır camların bulunduğu ofisler çalışanlara nefes aldıracak, geniş sosyal olanaklarıyla da tüm ihtiyaçları karşılayacak. İş hayatının profesyonellerine hitap eden tam donanımlı toplantı, lounge, seminer salonları, otel atmosferinde ve konforunda ofis lobileri, ferah ve modern ofisleri ile iş konforunu artıran Ferko Line, ortak teras ve yeşil alanları, restoran ve dünyaca ünlü markaların yer aldığı ticari alanlar, fitness center ve hobi alanları ile iş yaşamının yoğun temposunda çalışanlara nefes aldıracak. Engelli dostu olarak inşa edilen ve LEED sertifikasına da aday olan Ferko Line'da elektrikli araba şarj üniteleri de bulunacak.

"ÇİFTÇİ TOWERS İKONİK BİR YAPI OLACAK"

MODERN ÇAĞIN MİMARLIK VE MÜHENDİSLİK HARİKALARINA BİR YENİSİ İSTANBUL'DA EKLENİYOR. ÇİFTÇİ TOWERS TÜM DÜNYADAN İSTANBUL'A GELENLERİN MUTLAKA GÖRMEK İSTEYECEĞİ İKONİK BİR YAPI OLACAK

Modern çağın mimarlık ve mühendislik harikalarının bir örneği olan Çiftçi Towers'ı İngiliz ve İtalyan mimarlık ofisleri tasarladı. Projeyi defalarca RIBA ödülü alan John McAslan & Partners çizdi; Sidney Opera Binası'nı da yapan ARUP uyguladı. Projenin iç dizaynında ise bir İtalyan imzası var: FM Interior Design. FM Interior Design iç mimari tasarımı konularında uzmanlaşmış ekibiyle, alışagelmiş iç mimari tanımının ötesinde çözümlerle hizmet veriyor. 45'er katlı, 2 zarif kuleye sahip projede sadece 288 apart daire bulunacak. Bir numaralı kulenin ilk 10 katı tüm birimleriyle bağımsız bir bina gibi tasarlanan ofis katlarından oluşuyor. Zemin katı üzerinde bulunan her iki kuleyi çevreleyen çelik ve ahşap strüktürlü kabuğun üstü yeşil bitki örtüsüyle kapanacak. Aynı zamanda iki kuleyi birbirine bağlayan yeşil platformda açık havuz ve 343 metre açık hava koşu parkuru tasarlandı. 900 milyon dolar yatırımla gerçekleştirilen Çiftçi Towers'ın gelecek yıl tamamlanması bekleniyor. Çiftçi Towers Genel Müdürü Burçin Okur, Çiftçi Towers'ın özellikleri hakkında şu bilgileri veriyor: "Çiftçi Towers; İstanbul'da şehrin merkezinde, teknoloji ve estetiği mükemmel bir uyumla bir araya getiriyor. Zincirlikuyu'da panoramik İstanbul manzarasına bütünüyle hakim bir konumda, tüm dairelerin Tarihi Yarımada'yı görebildiği sade ama görkemli bir yaşam sunuyor. Dairelerin en küçüğü 221 metrekare ve tüm daireler 3 metre 15 santimetre tavan yüksekliğiyle dikkat çekici. Muhteşem İstanbul manzarasına bütünüyle açık kulelerdeki tüm birimlerde yansımayı minimize eden ileri teknoloji ürünü camlar ve açılır pencere sistemleri olacak. Kulelerin mimari formu tek bir geometrinin sınırları içinde hapsolmadığı için her kattaki tüm daire tipleri en az 3 yönden ışık alıyor."

ÇİFTÇİ TOWERS GENEL MÜDÜRÜ
BURÇİN OKUR

"REZİDANS SAKİNLERİ, DÜNYANIN EN GÜZEL ŞEHİR MANZARALARINDAN BİRİNİN KEYFİNİ YAŞAYACAK. ÇİFTÇİ TOWERS, YAPIM TEKNİĞİ, GÜVENLİK, DEPREME DAYANIKLILIK VE KULLANILAN MALZEME KALİTESİYLE DÜNYA STANDARTLARINI DA DAHA YUKARI TAŞIYAN BİR YAKLAŞIMLA TASARLANDI"

ŞEHRİN ORTASINDA SESSİZ BİR KONFOR

Çiftçi Towers'ın iç dizaynının tasarlanırken, lobiden içeri atılan ilk adımla birlikte rezidans sakinlerinin kendilerini evlerinde hissetmelerinin hedeflendiğini söyleyen Burçin Okur, şu açıklamalarda bulunuyor: "Sanki yıllardır burada yaşıyormuş gibi, kendilerini ailenin bir parçası olarak görmeleri hayal edildi. Gerçek lüksün bu aidiyet hissi olduğuna inanıldı. Rezidans sakinleri, dünyanın en güzel şehir manzaralarından birinin keyfini yaşayacak. Çiftçi Towers, yapım tekniği, güvenlik, depreme dayanıklılık ve kullanılan malzeme kalitesiyle dünya standartlarını da daha yukarı taşıyan bir yaklaşımla tasarlandı. Tüm cepheyi kaplayan ileri teknoloji ürünü camlar sayesinde şehrin ortasında sessiz bir konfor sağlandı. İki kuleyi birbirine bağlayan yeşil alan, kentin içinde, yeşille iç içe, açık havuz ve koşu parkuru ile sağlıklı yaşam imkanı sunacak. Her iki kulede de helikopter pisti bulunacak."

4 AYRI TARZ BULUNUYOR

İtalyan mimarların tasarladığı 4 ayrı tarzdaki daireler özgün yaşam alanları sunuyor. İlki Boğaz'ı aydınlatan ay ışığından esinlenen 'Moonlight'... Açık ahşap ve taş zemine sahip. Birkaç retro parçayla kolaylıkla harmanlanabilecek bir tarz. Genç sakinlerinin benimseyeceği türden çağdaş bir tasarım. İkincisi 'Kaleidoscope'... Gösterişten uzak bu tasarım, kendi tasarımını yaratmak ve zevkini yansıtmak isteyenler için ideal. Üçüncü tarz olan 'Graphic' İtalyan tasarımcıların İstanbul'a geldiği ilk andan itibaren hissettiği, kentin siyah ve beyaz ruhundan esinlendi. Dördüncü tarz, kentte her bir tuğlanın Bizans ve Osmanlı İmparatorluğu'nun anısını yaşattığı eşsiz geçmişten esinlenilerek yaratıldı ve 'Vintage' adını aldı.

15 YILLIK SERÜVEN...

NEO YAPI'NIN BUGÜNE KADAR GERÇEKLEŞTİRDİĞİ BAŞLICA PROJELER ARASINDA NEO VISTA, NEO ÇARŞI, NEO YAŞAM, NEO PARK, NEO GARDEN, NEO STUDIO, NEO GÖLPARK İSTANBUL VE NEO BOLLUCA BULUNUYOR. ŞİRKET, HAYATA GEÇİRDİĞİ PROJELERE HER GEÇEN GÜN YENİLERİNİ EKLİYOR

Kaliteli ve yenilikçi yaşam alanları yaratmak üzere 2000 yılında kurulan Neo Yapı, inşaattan mimariye, statik dizayndan pazarlamaya kadar çok birimli bir yapıya sahip yapısıyla doğa içinde huzurlu, sağlıklı ve konforlu yaşam alanları sunuyor. Gayrimenkul sektöründeki butik varlığını 15 yıldır başarıyla sürdüren Neo Yapı'nın arkasında 45 yıllık bir bilgi birikimi, deneyim ve binlerce ev sahibi aile bulunuyor. Neo Yapı'nın Kemerburgaz, Göktürk ve Bolluca'da bugüne kadar gerçekleştirdiği başlıca projeler arasında Neo Vista, Neo Çarşı, Neo Yaşam, Neo Park, Neo Garden, Neo Studio, Neo Gölpark İstanbul ve Neo Bolluca var. Neo Yapı, bugüne kadar Kemerburgaz, Göktürk ve Bolluca'da 200 bin metrekareden fazla konut ve iş yeri ile hem yatırımcılarını hem de ev sahiplerini mutlu eden birçok projeye imza attı. Bu bölgenin bugün sunduğu değeri yıllar önce fark eden vizyoner yaklaşımı, bu bölgede hayata geçirdiği projeleri ile değer katan Neo Yapı, yatırımcılarına da kısa vadede kârlılık kazandıran projeler sunmayı sürdürüyor. Neo Yapı, Kemerburgaz ve Göktürk'teki başarılı projelerinden sonra 3. Havaalanı ve Kanal İstanbul projesi ile ses getiren ve yatırımcıların gözdesi olan Arnavutköy'ün Bolluca bölgesinde hayata geçirdiği projelere her geçen gün yenilerini ekliyor.

NEO YAPI, BUGÜNE KADAR KEMERBURGAZ, GÖKTÜRK VE BOLLUCA'DA 200 BİN METREKAREDEN FAZLA KONUT VE İŞ YERİ İLE HEM YATIRIMCILARINI HEM DE EV SAHİPLERİNİ MUTLU EDEN BİRÇOK PROJEYE İMZA ATTI. BU BÖLGEDE HAYATA GEÇİRDİĞİ PROJELERİ İLE DEĞER KATAN NEO YAPI, YATIRIMCILARINA DA KISA VADEDE KÂRLILIK KAZANDIRAN PROJELER SUNMAYI SÜRDÜRÜYOR

NEO YAPI 15'İNCİ YILINDA FLORIDA ORLANDO'DA HAYATA GEÇİRDİĞİ NEO GOLDEN PALMS PROJESİ İLE AMERİKA'DA BİR GAYRİMENKUL PROJESİNE İMZA ATAN İLK TÜRK ŞİRKETİ OLDU

> Neo Yapı 2015 yılında Florida'da Neo Florida Homes adında bir şirket kurarak, Amerika'daki ilk projesi olan Neo Golden Palms'ı Orlando'da hayata geçirdi. İlk faz satışları tamamlanmak üzere olan Neo Golden Palms, uygun fiyat ve koşullarda, Amerika'nın en popüler eyaletlerinden biri olan Florida'da bir yaşam vaat ediyor.

> Neo Golden Palms, uzun dönem oturmayı arzu eden yatırımcıların yanı sıra, evini kiraya vermek isteyen yatırımcılar için de proje dahilinde anlaşma yapılan Emlak Yönetim şirketi üzerinden kiralama hizmeti ile, kendilerine aylık bazda önemli gelir elde edecek bir yatırım imkanı da sunuyor.

> Bu projenin diğer yerel ve uluslararası projelerden en önemli farkı; evler, finansman modeli ile birlikte yatırımcılara satılıyor. Kısaca, Amerika Birleşik Devletleri'nde sunulan 30 yıllık Mortgage finansman alternatifi ile ödenebiliyor.

KENDİ EVİNİZİ KENDİNİZ OLUŞTURABİLİRSİNİZ

METRO VE E-5'E DOĞRUDAN BAĞLANTIYA SAHİP PROPA VİSTA PROJESİNDE ÖN LANSMAN YAPILDI. PROJE, ALICILARIN EVLERİNİ KİŞİSEL TERCİHLERİNE GÖRE OLUŞTURABİLME ÖZGÜRLÜĞÜNE SAHİP OLMASIYLA DİKKAT ÇEKİYOR...

Propa Vista projesiyle Anadolu Yakası'na ilk kez 'kullan-öde' sistemi geliyor. Tamamı güney cepheli ve Adalar manzaralı evlerde özellikle kapalı mutfak, balkon ve ebeveyn banyo tercihleri göz önünde bulunduruluyor. E-5'e 90 metre uzunluğunda cepheye sahip olmasının yanı sıra, Yakacık Adnan Kahveci Metro İstasyonu'na sadece 10 metre uzaklıkta olan proje, konum avantajıyla da ulaşım kolaylığı sunuyor. E-5 üstünde ayrıcalıklı bir noktada konumlanan Proje Vista projesinde 246 ev ve 13 mağaza yer alıyor. Projede 3 farklı tipte 1+1 seçeneği ve 6 farklı tipte 2+1 seçeneği tüketicinin beğenisine sunuluyor. 2+1 tip dairelerde, özellikle kapalı mutfak, balkon ve ebeveyn banyo tercihleri göz önünde bulunduruluyor ve kullanıcı evini dilediği gibi oluşturabiliyor.

SİTE SAKİNLERİNİN GÜNDELİK İHTİYAÇLARI KARŞILANIYOR

Propa Vista, birçok yeniliği de bünyesinde barındırıyor. Site sakinlerinin gündelik tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri 'Vista Çarşı', proje önünde kentsel buluşma noktası niteliğinde tasarlanan 'Vista Meydan', kişiye özel kullanım alanları sunan 'Vista Plus' bunlardan sadece birkaçı... Proje önünde yer alan 'Vista Meydan', kentin ihtiyaçları doğrultusunda tasarlanan bir buluşma noktası olarak öne çıkıyor. E-5'te direkt girişe sahip olan ve metro istasyonunun önüne açılan 'Vista Meydan', Türkiye'nin önde gelen markalarını bünyesinde barındıran ve cadde mağazaları konseptine sahip 'Vista Çarşı'ya açılıyor.

PROPA CEO'SU CAN ÖZÇİÇEK

PROPA VİSTA, BİRÇOK YENİLİĞİ DE BÜNYESİNDE BARINDIRIYOR. SİTE SAKİNLERİNİN GÜNDELİK TÜM İHTİYAÇLARINI KARŞILAYABİLECEKLERİ 'VİSTA ÇARŞI', PROJE ÖNÜNDE KENTSEL BULUŞMA NOKTASI NİTELİĞİNDE TASARLANAN 'VİSTA MEYDAN', KİŞİYE ÖZEL KULLANIM ALANLARI SUNAN 'VİSTA PLUS' BUNLARDAN SADECE BİRKAÇI...

"BÖLGEYE VE YATIRIMCIYA DEĞER KATACAK"

Vista Meydan ve Vista Çarşı'nın bölgede önemli bir buluşma ve çekim noktası olacağını söyleyen Propa CEO'su Can Özçiçek, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulunuyor: "Propa Vista'da yaşayanların tüm gündelik ihtiyaçlarını sadece bir asansör mesafesinde karşılayabilecekleri bir mağaza karması oluşturduk. Mağaza karması, kaliteli yeme-içme, pastane, kahve zinciri ve süpermarket karmasından oluşuyor. Şimdiden Türkiye'nin önde gelen perakende zinciri markalarla ön anlaşmalarımızı yaptık. Projenin önünde tasarladığımız meydan ve bu meydana açılan cadde mağazaları projede eşsiz bir konsept ve uyum oluşturdu. Gerek E-5 üstündeki konumumuz, gerekse metronun ve toplu taşıma duraklarının tam önümüzde bulunuyor olması, Propa Vista'nın konum ayrıcalığını ve ulaşım kolaylığını da ön plana çıkarıyor. Projede sunduğumuz tüm yenilik ve özelliklerin bir bütün olarak, hem bölgemize hem de yatırımcılarımızın hayatına önemli bir değer katacağına inanıyorum."

AKZİRVE 'STRADA' PROJESİNİ TANITTI

AKZİRVE GAYRİMENKUL & YATIRIM'IN, BAHÇEŞEHİR BÖLGESİNDE İNŞASINA BAŞLAYACAĞI TOPLAM 1.5 MİLYAR TL DEĞERİNDEKİ 'STRADA' PROJESİ, 1+1'DEN 5+1'E KADAR FARKLI DAİRE SEÇENEKLERİNDEN OLUŞAN 2 BİN 500 KONUTA EK OLARAK TİCARİ ALANLARDAN OLUŞACAK VE ÜÇ ETAPTA BİTİRİLECEK

AKZİRVE GAYRİMENKUL & YATIRIM CEO'SU İBRAHİM MAASFEH VE AKZİRVE GAYRİMENKUL & YATIRIM MİMARI BÜNYAMİN DERMAN

Türkiye'de 25 yıldır ticari faaliyetlerini ve inşaat alanına yakın sektörlerdeki yatırımlarını sürdüren Akzirve Gayrimenkul & Yatırım, yeni projesinin lansmanını gerçekleştirdi. İstanbul Bahçeşehir'de hayata geçecek olan proje, 105 dönüm arsa üzerinde 350 bin metrekare inşaat alanıyla tamamlanacak. Toplamda üç etapta bitirilmesi planlanan projenin 747 konutluk ilk etabının Aralık 2018'de tamamlanması öngörülüyor. Projenin ikinci ve üçüncü etaplarının ise birer yıl arayla bitirilmesi planlanıyor. 1+1'den 5+1'e kadar farklı daire seçenekleriyle toplamda 2 bin 500 konutun yer alacağı projede, 100'ün üzerinde bağımsız bölümden oluşan ticari alanlar da yer alacak. Projede bir alışveriş caddesinin bulunacağını belirten Akzirve Gayrimenkul & Yatırım CEO'su İbrahim Maasfeh, projenin detaylarını şu şekilde anlatıyor: "Projemize İtalyanca'da cadde anlamına gelen STRADA adını verdik ve projemiz içerisinde yer alan caddeyi herkesin faydalanabileceği bir yaşam alanı haline getirdik. Cadde üzerinde birbirinden kaliteli markalar, restoranlar, kafeler, marketler ve günlük hayatı kolaylaştıracak ticari alanlar olacak." STRADA'daki konut fiyatlarının KDV dahil 240 bin TL'den başlayacağını belirten Maasfeh, yatırımcılara yüzde 1 peşinat ve peşin ödemede yüzde 10 indirim avantajı tanıdıklarını ifade ediyor. Akzirve ayrıca şirket finansmanı kapsamında 40 aya varan vade seçeneği sunuyor.

BAHÇEŞEHİR YATIRIMCILARIN İLGİSİNİ ÇEKİYOR

Bahçeşehir bölgesinin yatırımcılar için bir cazibe merkezi haline geldiğini belirten İbrahim Maasfeh, sözlerine şöyle devam ediyor: "Bahçeşehir bölgesi giderek artan değeriyle yatırımcıların ilgisini çekiyor. Bölgede 2011 yılında metrekare fiyatları bin ila bin 500 TL civarındayken, şu anda 4 bin TL'lere kadar çıkabiliyor. Bölge, 3'üncü havalimanı bağlantı yolları ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü'ne yakınlığı ile yatırım açısından da avantaj sunuyor." Maasfeh ayrıca, 2019 yılında hizmete girmesi planlanan Mahmutbey-Bahçeşehir metro hattıyla birlikte Bahçeşehir bölgesine raylı sistemle ulaşımın da sağlanmış olacağını ve bu şekilde bölgede oturanların yeni bir ulaşım ağına sahip olacağını vurguluyor.

İSTANBUL BAHÇEŞEHİR'DE HAYATA GEÇECEK OLAN PROJE, 105 DÖNÜM ARSA ÜZERİNDE 350 BİN METREKARE İNŞAAT ALANIYLA TAMAMLANACAK. TOPLAMDA ÜÇ ETAPTA BİTİRİLMESİ PLANLANAN PROJENİN 747 KONUTLUK İLK ETABININ ARALIK 2018'DE TAMAMLANMASI ÖNGÖRÜLÜYOR. PROJENİN İKİNCİ VE ÜÇÜNCÜ ETAPLARININ İSE BİRER YIL ARAYLA BİTİRİLMESİ PLANLANIYOR

BAHÇEŞEHİR BÖLGESİNİN YENİ YAŞAM ALANI...

Mimar Bünyamin Derman, projenin mimari detaylarıyla ilgili şunları söylüyor: "STRADA'nın mimari detaylarını planlarken şehir hayatını ön planda tutmaya çalıştık. Burada Akzirve'nin yaşam alanları için geniş yer ayırması da bizim için oldukça önemliydi. Proje genelinde yalnızca binalar, konutlar ve ticari ünitelerin mimari detayları değil, yaşam alanlarının mimari detayları üzerinde de oldukça çalıştık. Proje bittiğinde STRADA'dan ev sahibi olanlar yalnızca bir daireye değil, yepyeni bir yaşam alanına da kavuşmuş olacak."

MEBUSKENTLİLER TAŞINMA İÇİN GÜN SAYIYOR

BAŞKENTİN EN GÖZDE PROJELERİ ARASINDA YER ALAN MEBUSKENT'TE KONUT TESLİMLERİ YIL SONUNDA BAŞLIYOR. TÜRKİYE'NİN YEŞİL ALAN ORANI EN YÜKSEK PROJELERİNDEN BİRİ OLAN MEBUSKENT, BİSİKLETLİ YAŞAMIN ÖNCÜSÜ OLACAK

Son yılların en özgün ve prestijli konut projelerinden Mebuskent'te konutların teslimine sayılı günler kaldı. Başkentin yeni gözde yaşam bölgelerinden Karacakaya'da 'şehir içinde koca bir şehir' olarak kurulan Mebuskent, öngörülen sürede tamamlanma aşamasına geldi. Özellikle yüksek rakımlı ve bol oksijenli lokasyonu, yüksek yeşil alan oranı, yatay yapılaşmanın ağırlıkta olduğu mimari konsepti ve bisikletli yaşamı özendiren altyapısı bu projenin en çok dikkat çeken özellikleri arasında yer alıyor. Aymor Grup tarafından, Batıkent Çakırlar Karacakaya'da 388 dönümlük bir alan üzerinde Mart 2013'te inşasına başlanan projede konutlar, yıl sonunda teslimler başlıyor. Yatay yapılaşmanın ağırlıkta olduğu Mebuskent, 332 villa ve 10 bloktan oluşuyor. Projede, 2+1, 3+1 ve 4+1 daire seçenekleri bulunuyor. Teslimlerin ardından taşınmalarla Mebuskent'in kısa bir süre içinde 4-5 bin kişilik bir nüfusa erişmesi bekleniyor. Mebuskent projesi, Karacakaya'nın yeni gözde yaşam bölgelerinden biri olması ve uzun yıllardır batı yönünde büyüyen şehrin artık yavaş yavaş kuzeye de kaymaya başlamasına önemli katkı sağlıyor. Şehir merkezinin kuzeyinde, şehre oksijenin girdiği noktada ve rakım olarak şehirden 110 metre daha yüksekte bulunan Mebuskent, Türkiye'nin yeşil alan oranı yüksek projelerinin başında geliyor. Toplam yerleşimin yüzde 87'sini yeşil alanlar ve sosyal yaşam alanları oluşturuyor. Yerleşkede meyve ağaçları dahil her türden toplam 23 bin ağaç olacak. Mebuskent'in doğal botanik parkı niteliğindeki yeşil alanı içinde, 13 bin 650 metrekarelik golf sahası, 5 bin metrekarelik AVM, 2 bin metrekare alana sahip spor kompleksleri, yürüyüş yolları, çocuklar için 11 oyun parkı, bisiklet yolları, evcil hayvanlar parkı ve ayrıca kreş yer alıyor.

AYMOR GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ
KÜRŞAT AYHAN

"MEBUSKENT'İN DOĞAL BOTANİK PARKI NİTELİĞİNDEKİ YEŞİL ALANI İÇİNDE, 13 BİN 650 METREKARELİK GOLF SAHASI, 5 BİN METREKARELİK AVM, 2 BİN METREKARE ALANA SAHİP SPOR KOMPLEKSLERİ, YÜRÜYÜŞ YOLLARI, ÇOCUKLAR İÇİN 11 OYUN PARKI, BİSİKLET YOLLARI, EVCİL HAYVANLAR PARKI VE AYRICA KREŞ YER ALIYOR"

BİSİKLETLİ YAŞAMIN DA ÖNCÜSÜ...

Aymor Grup Yönetim Kurulu Üyesi Kürşat Ayhan, aynı zamanda Türkiye'nin en büyük bisiklet parkuruna sahip projelerinden biri olan Mebuskent'in, yerleşim içi trafik altyapısının, çevre düzenlemesinin ve tüm donatıların bisiklet kullanımına uygun hazırlandığının altını çizerek, şu bilgileri veriyor: "Bisiklet kullanımı Türkiye'de maalesef fazla yaygın değil. Fakat sevindirici bir gelişme olarak Hükümetimiz, şehir içinde bisikletin ulaşım amaçlı kullanımını yaygınlaştırmaya yönelik adımlar atmaya başladı. Mebuskent olarak, bisiklet kullanımını özendirecek bir altyapı oluşturduk. 3 kilometrelik bir bisiklet sürüş alanımız bulunuyor. Dört giriş nizamiyemiz var ve bunların dördünde de ücretsiz Mebuskent bisikletleri yer alacak. Dileyen misafirler arabalarını ada dışında bırakıp, bisikletlerini alıp ada içinde bisiklet kullanabilecek." Mebuskent, bulunduğu lokasyondaki gelişmiş ulaşım imkanlarıyla Ankara'yı bir uçtan diğer uca bağlayan güzergahlara 25 dakikalık bir mesafede yer alıyor.

"TAPU HARÇLARI VE EMLAK VERGİSİ DÜŞÜRÜLMELİ"

ETİMESGUT EMLAK MÜŞAVİRLERİ DERNEĞİ BAŞKAN YARDIMCISI KÖKSAL ÜNAL, BİR DEFALIK DEĞER ARTIŞI AFFI İLE GAYRİMENKULLERİN GERÇEK DEĞERİNE GETİRİLMESİ KOŞULUYLA TAPU HARÇLARI VE EMLAK VERGİSİ ORANLARININ DÜŞÜRÜLMESİNİ ÖNERİYOR. ÜNAL, "YILLIK EMLAK VERGİSİ TAPU BEDELİ ÜZERİNDEN BİNDE 1-2 CİVARINDA OLABİLİR" AÇIKLAMALARINDA BULUNUYOR...

ETİMESGUT EMLAK MÜŞAVİRLERİ DERNEĞİ BAŞKAN YARDIMCISI KÖKSAL ÜNAL

Gündemdeki tapu harç indiriminin isabetli bir hamle olduğunu ancak tek başına bunun konut piyasası ve inşaat sektörünü canlandırmaya yetmeyeceğini vurgulayan Etimesgut Emlak Müşavirleri Derneği Başkan Yardımcısı Köksal Ünal, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulunuyor: "Sektörü canlandırmak için harç indirimi, değer artışı affi, gayrimenkulü 5 yıldan fazla elde tutup satanların kazançlarına uygulanan gelir vergisi istisnasına son verilmesi, gerçek değer esas alınarak vergi oranının düşürülmesi ve emlakçılık şartlarının yeniden belirlenmesi gibi düzenlemeleri içeren bütüncül bir paketin hayata geçirilmesi gerekiyor. Bu sayede sektörün sağlıklı işleyen bir yapıya kavuşacağını düşünüyorum." Ünal, inşaat sektörünün canlılık ve dinamizmini sürdürmesinin, kalkınma ve büyüme açısından stratejik önemde olduğunu belirterek, yapılması gerekenleri de şöyle dile getiriyor: "FETÖ darbe girişiminin ardından piyasalarda ortaya çıkan kararsızlık havasını giderip, konut sektöründe talebi canlandırmak amacıyla kredi faizlerinin düşürülmesi, Eylül ayında konut satışlarında yaşanan yüzde 17,8'lik artışla olumlu sonucunu gösterdi. Net alanı 150 metrekarenin üzerindeki konutlarda KDV'nin yüzde 18'den yüzde 8'e indirilmesi de sektöre pozitif etki yaptı. Şimdi konut alım-satımında tahsil edilen tapu harcının yarıya indirilmesi gündemde... Harçların yüzde 4'ten yüzde 2'ye indirilmesi de gerçekleşirse çok önemli bir hamle olacak ve konut talebini tetikleyip, satışları artıracak. Ancak bu tek başına yeterli olmaz. Tapu harçlarını düşürdükten sonra; bir defaya mahsus gayrimenkul değer artışı affi ile tüm maliklerin tapuda gayrimenkullerini gerçek piyasa değerlerine getirmeleri sağlanmalı. Ayrıca, belediyelerdeki rayiç bedeller gayrimenkullerin piyasa değerlerine göre çok düşük olmasına rağmen emlak vergileri çok yüksek. Belediyeler artık tapudaki bedelleri gerçek değer almalı, ama emlak vergisi standardı gelmeli."

"NET ALANI 150 METREKARENİN ÜZERİNDEKİ KONUTLARDA KDV'NİN YÜZDE 18'DEN YÜZDE 8'E İNDİRİLMESİ DE SEKTÖRE POZİTİF ETKİ YAPTI. ŞİMDİ KONUT ALIM-SATIMINDA TAHSİL EDİLEN TAPU HARCININ YARIYA İNDİRİLMESİ GÜNDEMDE..."

"EMLAKÇILIĞA BİR STANDART ŞART"

Köksal Ünal, son yıllarda devasa bir sektöre dönüşen emlak piyasasının sağlıklı işlemesi için, emlak komisyonculuğunun da yeniden düzenlenmesi gerektiğini söylüyor. Bölgeye, nüfusa, konut sayısı gibi kriterlere göre emlak ofisleri açılabilmesi gerektiğini belirten Ünal, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Artık emlak sektörüne bir standart gelmeli. Emlak ofislerine hem sayısal olarak hem de içerik olarak sınırlamalar getirilmeli. A, B, C gibi en az 3 farklı lisans verilmeli. Yeni başlayan bir firmayla yıllarını vermiş kurumlar ayrılmalı. İçerik olarak da ofis metrekaresinden çalışan sayısına, araç filosundan avukatlık ve mali müşavirlik hizmetlerine kadar içerikler düzenlenmeli. Tapuda emlak komisyon faturası olmadan işlem yapılmamalı. Eğer bu hamleleri bir bütün olarak yapabilirsek alıcı-satıcıyı, işini doğru yapan emlak firmalarını sistem içerisinde hem rahatlatmış oluruz, hem de devletimizin tahsil edeceği vergi konusunda yaşanacak kaçakların önüne geçmiş oluruz."

EPIQUE ISLAND'A ULUSLARARASI 'ETKİNLİK' ÖDÜLÜ

BODRUM-TİLKİCİK KOYU'NDA 'YALINAYAK LÜKS' MOTTOSUYLA 2017 YAZINDA YAŞAMIN BAŞLAYACAĞI EPIQUE ISLAND, ETKİNLİK VE ORGANİZASYON ALANINDA DÜNYANIN EN SAYGIN ÖDÜLLERİNDEN EUBEA'DA (EUROPEAN BEST EVENT AWARDS) AÇILIŞ/KUTLAMA ETKİNLİKLERİ KATEGORİSİNDE 'GÜMÜŞ FİL ÖDÜLÜ'NÜ ALDI

Aksoy Holding'in dünyaca ünlü Güney Afrikalı mimarlık firması SAOTA tasarımıyla hayata geçirdiği Epique Island, etkinlik ve iletişim sektörünün Oscar'ı kabul edilen EuBea'da, Ağustos 2015'te Bodrum'da dDf (Dream Design Factory) ile hayata geçirdiği lansmanla 'Açılış/Kutlama Kategorisi'nde ikincilik ödülüne layık görüldü. Bodrum-Yalıkavak'taki Tilkicik Koyu'nda konumlanan Epique Island, 11 yıldır düzenlenen törende aday gösterilen Türk projeleri arasından, ödülle dönen ilk proje olma özelliğini de taşıyor. 13-15 Ekim tarihleri arasında St. Petersburg'da düzenlenen EuBea-European Best Event Awards'a 22 ülke, 112 ajans olmak üzere toplamda 276 proje katıldı. Leningrad Center ana sahnesinde gerçekleştirilen gala törenine, Avrupa'nın önemli etkinlik iletişimi ajansları ve firma temsilcileri katıldı.

DENİZE BİN 200 METREKARELİK BİR MAVNA KURULDU

Epique Island lansmanı, 22 Ağustos 2015'te Bodrum-Yalıkavak'ta düzenlenen görkemli bir davetle gerçekleşti.

TOPLAM 276 PROJENİN KATILDIĞI ST. PETERSBURG'DA DÜZENLENEN EUROPEAN BEST EVENT AWARDS'A, BODRUM-YALIKAVAK'TAKİ TİLKİCİK KOYU'NDA KONUMLANAN EPIQUE ISLAND POJESİ, 11 YILDIR DÜZENLENEN TÖRENDE ADAY GÖSTERİLEN TÜRK PROJELERİ ARASINDAN, ÖDÜLLE DÖNEN İLK PROJE OLMA ÖZELLİĞİNİ TAŞIYOR

Uluslararası ödüle layık görülen lansman için Tilkicik Koyu'na, İstanbul Tuzla tersanesinden getirilen bin 200 metrekarelik bir mavna kuruldu. Davetliler karadan teknelerle alınarak, su üzerine kurulan bu yüzer adaya getirildi. Teknelerin kalkış noktası olarak belirlenen plaj, davete özel olarak baştan aşağı değiştirilirken sahile iki iskele kuruldu.

Projenin villa detaylarına gönderme yapılan tasarımı ile orijinal peyzajında kullanılan bitkilerin uygulandığı yüzer adada, sahne Epique Island'da yer alan Avlu Villa'nın ön cephesinin kopyası olarak tasarlanırken adadaki yaşamı temsil eden bir mapping gösterisi gerçekleştirildi. Pink Martini'nin konser verdiği gecede; Burhan Öcal ve DJ Doğuş Çabakçor proje için yaptıkları özel bir beste ile sahne alırken tüm ada üzerinde ışık gösterileri yapıldı. Davetliler için kişiye özel hediyeler verilirken lansmana iş, sanat camiası ve cemiyet hayatından yaklaşık 700 kişi katıldı. Sunuculuğunu Oylum Talu'nun yaptığı gecede açılış konuşmaları Aksoy Holding Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Aksoy, Aksoy Holding CEO'su Batu Aksoy ve Güney Afrikalı mimarlık firması SAOTA'nın ortaklarından Philip Olmesdahl tarafından yapıldı. 2017 yazında hayatın başlayacağı Epique Island, ziyarete açtığı model villası ile misafirlerini Yalıkavak-Tilkicik Koyu'nda ağırlamaya başladı.

EPIQUE ISLAND HAKKINDA

Aksoy Holding, 2013 yılı başında, Bodrum'da sürekli gelişen turizm ve konut sektörüne yatırım yapmak amacıyla Aksoy Bodrum Taşınmaz Yatırımları A.Ş. (Aksoy Bodrum) adlı bir iştirak kurdu. Aksoy Bodrum ilk yatırımının temelini, Bodrum'un Yalıkavak mevkii Tilkicik Koyu'nun merkezindeki 126 bin metrekare büyüklüğündeki yarımadayı satın alarak attı. Epique Island markasıyla geliştirilen ve 75 müstakil villa, 50 suitli butik otel ve 150 tekne bağlama kapasiteli bir marinadan oluşan yarımadadaki projenin tasarımını, Güney Afrikalı mimarlık firması SAOTA üstlendi. Aksoy Holding, 1992 yılında hayata geçirdiği ve zamanın ötesindeki çağdaş mimarisiyle İstanbul'a kalıcı bir değer katan Conrad İstanbul Bosphorus Otel'in ardından, Epique Island projesiyle Bodrum'a değer katmayı hedefliyor.

Uber'in nasıl bir başlangıç hikayesi var?
Şu anda CEO'muz olarak görev yapan ve kurucu ortak olan Travis Kalanick ve Uber'in kurucu ortaklarından Garrett Camp, bundan birkaç yıl önce Paris'te büyük bir teknoloji fuarına gitmişler. Fuarın bitiminde ise yağmurlu bir akşamda uzunca bir süre taksi beklemişler ve taksi bulamamışlar. Sonra şu cümleyi kurmuşlar: "Zaten teknolojinin hızla geliştiği bir dönemde yaşıyoruz, tek tuşla ayağımıza araç çağırabileceğimiz bir uygulama olsa bu sıkıntıları yaşamazdık." Fuardan sonra San Francisco'ya Silikon Vadisi'ne geri döndüklerinde bu fikri uygulamaya geçirmişler. Dünyada başarılı olan start-up'lara baktığınızda Uber'in, insanların ihtiyacını karşılamaya yönelik, insanların hayatlarına dokunan bu fikri başarılı bir şekilde hayata geçirebildiğini görüyorsunuz. 2009 yılında kurulan Uber kısa bir sürede bütün dünyaya hızla yayılmaya başladı. Şu anda dünyada 70'ten fazla ülkede ve 470 şehirde hizmet veriyoruz.

▸ Dünyada pek çok farklı uygulamanız var. Türkiye'de hangi hizmetleri veriyorsunuz?
Biz Türkiye pazarına 2014 yılında girdik. İlk Uber Black ürünüyle başlamıştık. Sonra 2015 yılı başında Uber XL ürünümüz çıktı. 2015 yılının Temmuz ayında da Uber Taksi ürünü aktif hale geldi. Şu anda Uber XL ve Uber Taksi ana ürünlerimizi oluşturuyor. Hizmetlerimizin çok hızlı bir şekilde şehre yayıldığını gözlemliyoruz. Talep hızlı bir şekilde artıyor. Uber XL'in alt ürünleri var; Uber Aile ve Uber Pet... Uber Aile, içinde 9 aydan 4 yaşa kadar çocukların oturabileceği, Maxi Cosi çocuk koltuklarının olduğu bir ürün. Maxi Cosi

UBER TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ NEYRAN BAHADIRLI

'TAKSİ BULAMADIM' DERDİNE TEKNOLOJİK ÇÖZÜM

BUNDAN 2 YIL ÖNCE TÜRKİYE'DE HİZMET VERMEYE BAŞLAYAN, DÜNYANIN ÜNLÜ GİRİŞİMLERİNDEN UBER, PAZARDAKİ HIZLI BÜYÜMESİNE DEVAM EDİYOR. UBER'İN TÜRKİYE'DE PAZARA GİRİŞİNİ, SUNDUĞU HİZMETLERİ VE BÜYÜME HEDEFLERİNİ UBER TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ NEYRAN BAHADIRLI'DAN DİNLİYORUZ...

Duygu Sayıner / duygu.sayiner@platinonline.com

ile bir ortaklık yaptık ve Uber Aile ürünü ortaya çıktı. Bu daha önce olmayan ve çocuklu aileler için katma değer sağlayabilecek güzel bir ürün. Oldukça olumlu geri dönüşler alıyoruz. Uber Pet de evinde kedisi ya da köpeği olan kişiler için ortaya çıktı. Uber Pet, içinde pet kiti olan, araç koltuk kılıfları, temizleme setleri olan ve Uber Pet grubunda sürücü ortaklarımızın olduğu bir ürün. Böylece Uber Pet çağırdığında kullanıcılar "acaba kedimle ya da köpeğimle binebilecek miyim?" telaşı yaşamıyorlar. Bu ürünü hayata geçirmemiz yolculardan gelen geri bildirimlerle oldu. Bizim 7/24 çalışan bir müşteri destek takımımız var.

Uber, Türkiye pazarından memnun mu?
Tabii ki çok memnunlar. Uber'in şehirlere çok fazla olumlu katkısı var. Her şeyden önce güvenli yolculuklar geçiriliyor ve şehirlere farklı ulaşım seçenekleri sağlıyor. Güvenli, kolay erişilebilir, konforlu yolculuk seçenekleri getiriyor. İstanbul'da da bunu hayata geçirdiğimiz için çok mutluyuz. Türkiye'de lokalleşmeye uygun projeler de yaratmaya çalışıyoruz. Örneğin, 23 Nisan'da Çocuk Kıyafeti Bağışı projesini hayata geçirdik. Bu İstanbul Büyükşehir Belediyesi Kadın Kolları'yla beraber yaptığımız ortaklaşa bir projeydi. Uygulamaya giren herkes, Kıyafet Bağışı bölümünü gördü ve müşterilerimiz araç çağırdığında onlara bu bağışları toplayan Uber XL araçları gitti. Sonra tüm toplanan bağışları Büyükşehir Belediyesi Kadın Kolları'na teslim ettik. Geçtiğimiz sene Ramazan ayında Kızılay ile bir gıda bağışı toplanması için de bir proje yapmıştık. Bunlar sosyal sorumluluk tarafı olan projeler. Onun dışında farklı pazarlama kampanyaları da olabiliyor. Mesela dünyada uygulanan Uber Ice Cream hizmeti var. Sadece o gün için Uber Ice Cream ürünü ortaya çıkıyor ve ona bastığımızda size hediye olarak dondurma geliyor. Bu tip projeleri de hayata geçirmeye çalışıyoruz.

Yakın zamanda Türkiye'ye getirmeyi düşündüğünüz Uber hizmetleri neler olacak?
Uber ürün gamı çok geniş. Çok farklı ve değişik ürünler var. Bu ürünlerin Türkiye'ye gelmesini çok istiyoruz. Örneğin araç paylaşım hizmeti olan Uber X ürününü örnek verebilirim. Bir diğer gelmesini arzu ettiğimiz ürün de aynı istikamete gidecek kişileri aynı araçta birleştiren uberPOOL... Örneğin ben Zincirlikuyu'dan Taksim'e gitmek üzere araç çağırdım. Araç Beşiktaş'tan Taksim'e gidecek. Siz de Beşiktaş'tan Taksim'e gideceksiniz. O arada algoritma bizi aynı araçta birleştiriyor. Bunun çok büyük artıları var. Hem trafiğin azalmasına katkı sağlıyor hem de çevreye katkı sağlıyor. Daha az aracın olması çevre kirliliğinin önüne geçiyor. Maliyetler açısından bakılınca da siz o yolculuğun ücretini bölüştüğünüz için daha uygun fiyata seyahat ediyorsunuz. Los Angeles'ta kullanıcılar ilk 8 ayda uberPOOL ile 5 milyon yolculuk yaptılar. Bu yolculuklar sayesinde, 567 bin litrelik yakıt israfının önüne geçildi. Yaklaşık 1.5 milyon kilogramlık karbon salınımı önlendi ve yaklaşık 13 milyon kilometre yolculuktan tasarruf edildi. Bu ürünü Türkiye'ye getirmeyi çok istiyoruz. Bu bahsettiğim yeni ürünleri Türkiye'ye getirebilmek için akıllı ulaşım regülasyonlarının gelmesi konusunda çalışmalarımız devam ediyor.

Sürücü ortaklarında ne gibi şartlar arıyorsunuz?
Önceden hazırlamış olduğumuz bir liste var. İsteyen herkes Uber sürücü ortağı olamıyor. Belli aşamalardan geçmesi gerekiyor. İlk olarak gerekli belgelerini kontrol ediyoruz. Uber Taxi için de Uber XL için de gerekli olan lisans ve belgelerinin tam olması ilk koşulumuz. Daha sonra ikinci koşulumuz sürücü ortağının temiz sicil kaydının olması. Bundan sonra da sürücü destek merkezimizde belirli eğitimlerden geçiyor. Burada hizmet kalitesiyle ilgili, Uber sisteminin nasıl kullanılacağıyla ilgili eğitimler veriliyor ve yol bilgisiyle ilgili de bir test yapılıyor. Bu sürecin hepsinden geçtikten sonra aktif olarak Uber sistemde çalışabiliyorlar.

"UBER ÜRÜN GAMI ÇOK GENİŞ. ÇOK FARKLI VE DEĞİŞİK ÜRÜNLER VAR. BU ÜRÜNLERİN TÜRKİYE'YE GELMESİNİ ÇOK İSTİYORUZ. ÖRNEĞİN ARAÇ PAYLAŞIM HİZMETİ OLAN UBER X ÜRÜNÜNÜ ÖRNEK VEREBİLİRİM. BİR DİĞER GELMESİNİ ARZU ETTİĞİMİZ ÜRÜN DE AYNI İSTİKAMETE GİDECEK KİŞİLERİ AYNI ARAÇTA BİRLEŞTİREN UBERPOOL..."

Geleceğe yönelik plan ve projeleriniz hakkında neler söylersiniz?
Türkiye'de başka bir şehirde daha hizmet vermek istiyoruz. Büyük şehirlere bakıyoruz. 2016'yı büyüyerek geçirdik. Uber Pet ve Uber Aile ürünlerimiz hayata geçti. Sürücü destek merkezimizi de aynı şekilde hizmete aldık. Regülasyon tarafındaki çalışmalarımız devam edecek. Önümüzdeki yıl ve gelecek yıllarda yeni ürünlerimizi de hayata geçirmek istiyoruz. Umarım İstanbul'un da, New York ve Londra'da olduğu gibi, şehirde yaşayanlara kolaylıklar sunulabileceği bir şehir haline gelmesine ve trafiğin azalmasına katkıda bulunabiliriz.

RAKAMLARLA UBER

> Amerika nüfusunun %75'i yaşadığı bölgede Uber'e ulaşabiliyor.
> 6 kıtada, 70'ten fazla ülkede ve 425 şehirde hizmet veriyor.
> Uber'in global olarak 8 bin çalışanı bulunuyor.
> Aralık 2015'te bir milyarıncı yolculuğunu tamamladı. Kısa bir süre sonra, Haziran 2016'da iki milyarıncı yolculuk gerçekleşti.
> Uber'le günde ortalama 5 milyon yolculuk yapılıyor.
> Uber'in dünyada 50 milyondan fazla kullanıcısı var.
> Her ay 100 binlerce sürücü Uber'e kayıt oluyor.
> Dünya çapında 1.5 milyondan fazla aktif Uber sürücü ortağı bulunuyor.
> 8 bin sürücü ortağı üzerinde yapılan ankete göre; yüzde 81'i deneyimlerinden, yüzde 97'si esnek çalışma saatlerinden ve kendi çalışma saatlerini ayarlayabiliyor olmaktan ve yüzde 91'i hayatının geri kalanında kazançlarını ve kariyerlerini Uber ile dengeleyecek olmaktan dolayı çok memnun.

Kaynak: 2015'te Amerika'daki Uber Sürücü Ortakları Üzerinde Yapılan Benenson Strategy Group Anketi

ÖĞRENCİ EVLERİNE YATIRIM DÖNEMİ BAŞLIYOR

ERKANLI GRUP, TÜRKİYE'DE BİR İLKİ GERÇEKLEŞTİRİYOR. ABD'NİN EN BÜYÜK ÖĞRENCİ EVİ İŞLETME VE YATIRIM ŞİRKETİ ASSET CAMPUS HOUSING İŞ BİRLİĞİYLE SAKARYA'DA HAYATA GEÇİRDİĞİ UNIVA STUDENT RESIDENCE PROJESİYLE GAYRİMENKULDE 'EV ALMA YURT AL' DÖNEMİNİ BAŞLATIYOR. ERKANLI GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI RIZA ERKANLI, PROJENİN DETAYLARINI ANLATIRKEN YENİ YATIRIMLARINI DA PAYLAŞTI...

Dalida Özatay / dalida.ozatay@platinonline.com

Öğrenci yurdu projesinin oluşumunu anlatır mısınız?

Gayrimenkul geliştirme sektöründeki 20 yıllık tecrübemizi, ihtiyaca yönelik gayrimenkul geliştirmede kullanmaya karar verdik. Bu bağlamda öğrencilerin her türlü ihtiyacını karşılayan Univa öğrenci evlerinin ilk halkasını tasarladık. Türkiye'deki yurt kapasitelerinin mevcut öğrenci sayısına göre yetersizliği ve standartlarının düşüklüğü nedeniyle bu yatırıma karar verdik. Bu kapsamda geçtiğimiz yıl Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek ABD'nin en büyük öğrenci evi işletme ve yatırım firması Asset Campus Housing iş birliğiyle Sakarya'da Univa Student Residence adıyla öğrenci evi projesinin temellerini attık. Gayrimenkul sektöründe alternatif bir yatırımın öncülüğünü üstelenerek 'Ev alma yurt al' dönemini başlatarak bu alanda da öncü olduk.

"PROJEMİZİN YATIRIM BÜTÇESİ 126 MİLYON TL"

▸ Univa Student Residence'ın detaylarını paylaşabilir misiniz?

Sakarya, Serdivan'da Sakarya Üniversitesi'nin yanı başında konumlanan 29 bin metrekaredeki arsada, 60 bin metrekarelik kapalı alanda konumlanacak projemizin yatırım bütçesi ise 126 milyon TL olacak. 45 metrekare ve 90 metrekarelik büyüklüklere sahip olacak öğrenci evlerinde toplam 2 bin 400 öğrencinin yaşamasını planlıyoruz. Öte yandan projemiz, 405 bağımsız birim ve 810 adet öğrenci evinden oluşuyor. Kampus alanımızda; halı saha, basketbol ve tenis sahaları, yürüyüş ve bisiklet yolları yer alacak. Ayrıca konser ve gösteri alanları, havuz, barbekü ve dinlenme alanları, açık hava sineması, özel dizayn edilmiş yeşil ve peyzaj alanları da olacak. Gelişmiş sosyal alanlarında; kapalı spor salonları ve spor stüdyoları, gençlere hitap eden kafe, restoranlar ve markalar, SPA, etüd alanları, lounge alanları, TV ve oyun odaları, karaoke, market, kuaför, kuru temizleme, konferans odaları ve yemekhane bulunuyor. Üniversitenin bölümlerine uygun çalışma odalarında; Sakarya Üniversitesi'ndeki tasarım ve güzel sanatlar bölümünde okuyanlar için hem çalışıp hem de eserlerini sergileyebilecekleri sanat odası, konservatuvar bölümünde okuyanlar için müzik odası yer alacak. Çocuklarını görmek için gelen ailelere kısa süreli konaklayabilecekleri aile odaları da projeye eklendi. Ayrıca küçük dostlarını beraberinde getirmek isteyen öğrencilere özel evcil hayvan barınma ve bakım üniteleri de bulunacak. Yaşayan bir kampüs olarak planlanan projemizde, konser, gösteri, konferans ve sergi aktiveleri düzenlenecek. Projede, öğrencilere Amerika'da geniş bir üniversite ağı bulunan ortağımız sayesinde ABD'de lisans ve lisansüstü eğitim almak ya da yabancı dil kursu gibi olanaklardan yararlanmak isteyenlere özel koşullar ve imkanlar sunulacak. Öğrencilere kayıt ve rehberlik gibi danışma hizmetleri de sağlanacak.

▸ Asset Campus Housing ile yaptığınız iş birliğinde her iki tarafın hükümlülükleri neler olacak?

ABD'de 3.5 milyar dolar yurt ve öğrenci evi yatırımı bulunan öğrenci evi işletme ve yatırım firması Asset Campus ve Erkanlı ortaklığı ile Türkiye'de ilk kez yapılacak öğrenci evleri, dünyaca ünlü bir marka tarafından işletilecek. ABD'nin birçok eyaletinin yanı sıra Meksika ve Kolombiya gibi pek çok ülkede toplam 113 binin üze-

ERKANLI GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI RIZA ERKANLI

rinde yatak kapasitesiyle ABD'nin en büyük öğrenci evi, yurt işletme ve yatırım firması olan Asset Campus'un tecrübesinden yararlanacağız. Kurduğumuz bu ortaklık, projenin işletmesini 15 yıl boyunca sürdürecek. Türkiye'nin gerçeklerini dikkate alarak öğrencilerin ihtiyaçlarını ve isteklerini en iyi şekilde karşılayacak ve yatırımcıya kâr ettirecek bir sistemle işletilecek. Tüm giderler ve yönetim, en gelişmiş sistemler tarafından kontrol edilip yönetilecek.

▸ Bu proje ile yurtların nitelik/kalitesi ne yönde değişecek? Erkanlı Grup olarak siz neler amaçlıyorsunuz?

Türkiye'deki yüksek genç nüfus, bu nüfusun üniversiteye giriş talebi, birçok yeni üniversitenin açılması ve mevcut üniversitelerin hızla büyümesini sağlıyor. Bunun yanında öğrencilerin konaklama ihtiyacı giderek artarken mevcut yurtların kapasitesi yeterli gelmiyor. Aynı zamanda mevcut yurtlar nitelik bakımından da eskimiş ve yeni nesil gençliğin ihtiyaçlarını da karşılayamıyor. Biz de üniversite gençliğinin konaklama sorununa çözüm getirecek öğrenci evleri tasarladık. Öğrenciler, sadece barınacakları bir eve değil, tüm sosyal faaliyetlerini tek çatı altında gerçekleştirebilecekleri evlere kavuşacak. Kampus alanındaki bu olnaklar sayesinde de

ERKANLI GRUP, KOCAELİ BAŞTA OLMAK ÜZERE ANKARA, DÜZCE VE TÜRKİYE'NİN DİĞER BÜYÜK KENTLERİNDE DE YATIRIMA DEVAM EDEREK ÖĞRENCİ EVLERİ YATIRIM VE İŞLETME MARKASI OLARAK BİRÇOK PROJE GERÇEKLEŞTİRMEYİ HEDEFLİYOR

öğrenciler, dışarı çıkma ihtiyacı hissetmeden eğitim hayatlarını sürdürebilecek.

ÖĞRENCİ EVLERİNE YATIRIM İMKANI

▸ Diğer yandan öğrenci evlerine yatırım yapılmasına da ön ayak oluyorsunuz... Bu konuda yatırımcının ne yönde bir kazancı olacak?

35 bin TL'lik peşinat ve üç yıl vadeli 990 TL'lik ödeme planı ile öğrenci evi sahibi olabilmek mümkün. Projemizin lansmana özel peşin fiyatı ise 123 bin 500 TL. Sadece öğrencilerin konaklayabileceği evlerden gelen kira, yatırımcıya aylık olarak ödenecek. Öğrenci evlerinin satış bedeli ve öğrenciden alınan konaklama bedeli kıyaslandığında ortalama sekiz yılda geri dönüyor. Bu dönemde buna alternatif bu kadar hızlı yeri dönüşü olan bir gayrimenkul yatırımı bulunmuyor. Örnekle açıklamak gerekirse; bir öğrenci evinde üç öğrencinin konumlandırıldığını, öğrenci başına 700 TL'lik bir getiri elde ettiğimizi düşünürsek, her öğrenci evi 2 bin 100 TL'lik bir getiri sağlayacak. Bu gelirden yüzde 40'lık işletme giderleri olarak kesinti yapılacak, yüzde 60'ı net olarak yatırımcıya kalacak. Böylece yatırımcı, her ay bin 260 TL'lik bir gelir elde edecek. Bu elde edilen gelir sekiz yılın ardından öğrenci evi için ödenen miktarı geri getirecek. Bu mevcut durumun ötesi de var. Proje tamamlanıncaya kadar konut değerinin lansman fiyatına oranla ortalama yüzde 50 artacağını öngörüyoruz. 15 yılda kiraların da yıllara göre arttığı düşünülünce yatırımın geri dönüş süresinin 5-6 yıl gibi gerçekleşmesini bekliyoruz.

▸ Bir sonraki yurtları hangi şehirlerde açmayı planlıyorsunuz? Yeni yurtlarda farklı özellikler olacak mı?

Erkanlı ve Asset Campus ortaklığı olarak, Sakarya'dan sonra ikinci yatırımımızı İstanbul'da gerçekleştireceğiz. İlerleyen dönemde ise Kocaeli başta olmak üzere Ankara, Düzce ve Türkiye'nin diğer büyük kentlerinde de yatırımlara devam ederek öğrenci evleri yatırım ve işletme markası olarak birçok proje gerçekleştireceğiz. İmza atacağımız her yeni öğrenci evi projesinde en yeni teknolojileri takip ederek öğrencilerin hizmetine sunacağız.

"KATMA DEĞERİ YÜKSELTEN TASARIMLAR YAPMAYI HEDEFLEMELİYİZ"

MOBİLYA SEKTÖRÜNDEKİ ÖNCÜ GÖREVİNİ SEKTÖRÜN TÜM KATMANLARINA YAYARAK FAALİYET GÖSTEREN, MESLEKTAŞLARINI KURUMSAL BİR ŞEMSİYE ALTINDA BİR ARAYA GETİRMEK ÜZERE 2003 YILINDA KURULAN TÜRKİYE MOBİLYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (MOSDER), SEKTÖRÜN ÖNCÜ 50 MARKASINI TEK ÇATIDA TOPLAYARAK, SEKTÖRÜN YÜZDE 75'İNİ TEMSİL EDİYOR. TÜRKİYE MOBİLYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI İSMAİL DOĞAN, SEKTÖRÜ DEĞERLENDİRİRKEN, DERNEK ÇALIŞMALARINA DA DEĞİNDİ

Dalida Özatay / dalida.ozatay@platinonline.com

Konut projelerinin arttığı bir dönemde mobilya sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?
Sektör tarihinde ilk kez, yüzde 9'lara varan bir küçülme söz konusu. Bu durum bizi endişelendiriyor. Konut projelerinde devlet, KDV avantajı sağlayarak uzun vadeli faiz indirimi yaptı. O yüzden yatırımcı, evi satın alıyor ancak içini doldurmuyor. Daha önce yaptığımız istatistiklerde, inşaat ve mobilya sektörü hep orantılı gidiyordu. Şimdi bu orantının yeniden sağlanması için devletin aynı imkanları bize de tanımasını istiyoruz. Çünkü 2008 krizinde yapılan altı aylık KDV indirimi sektörün yüzde 50 büyümesini sağlamıştı. Konuttaki KDV oranının indirilmesini mobilya sektörü olarak çok önemsiyoruz. Vatandaşlarımız, konut sahibi olmaları için alınan bu önemli kararlardan yararlandıkları takdirde, yeni evlerine yeni mobilyalar alarak girecek. Aslına bakarsanız biz MOSDER olarak, uzun yıllardır mobilyadaki KDV oranının yüzde 8 bandına çekilmesi yönünde tavsiyelerde bulunduk. Bugün, geldiğimiz noktada mobilyadaki KDV oranının da Mart 2017'ye kadar yüzde 8 bandına çekilmesi gerektiğine inanıyor, bu sayede mobilya satışlarımızda ciddi oranda artış yaşayacağımızı öngörüyoruz. Üretim ve tüketime bakıyoruz, iç pazardaki sorunlarımızın yanı sıra dış pazarda da ihracatımızı büyütemiyoruz. En fazla ihracat yaptığımız ülkeler Irak, İran, Türk Cumhuriyetleri, Rusya... Ancak Rusya krizi, Türk Cumhuriyetleri'ndeki develüasyon krizi, diğer yandan en büyük pazarlarımızdan Libya da kapandı... Yani sektör olarak hem içeride hem de dışarıda zor durumdayız.

MOSDER TÜRKİYE MOBİLYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

Türk mobilya markalarının dünyadaki konumunu anlatır mısınız?
Markalarımızın Avrupa'daki konumu dikkat çekici. Zira Avrupa, tasarım ve fiyatlarımızla rekabet edebildiğimizi görebiliyor. Sektörümüz Avrupa'nın kullandığı teknolojiyi kullanıyor. Diğer yandan iş gücümüz yetenekli ve tasarımlarımız da gün geçtikçe gelişiyor. Hedefimiz, İtalyan tasarımları ve Çin fiyatları ile rekabet edebilecek düzeye gelebilmek.

Türk mobilya sektörünün ihracat pazarı nereler? Gelecek vaat eden pazarlar hangi ülkeler olacak?
Önceki yıllarda, komşu pazarlarımızla büyüyorduk. Sıralama yaptığımızda ilk beş ülke Irak, İran, Libya, Azerbaycan ve Kazakistan. Ancak az önce de bahsettiğim gibi bu ülkelerde problem yaşanıyor. Biz de rotamızı biraz daha uzak pazarlara çevridik; Hindistan ve Afrika'ya gidiyoruz. Afrika kıtasındaki pazarı tanımak için buradaki fuarlara katılıyoruz. Ayrıca dünyada en büyük tüketim pazarı olan ABD'ye de yöneliyoruz. Mobilya sektöründe ihracat rakamımız 3 milyar TL, ithalat ise 800-900 milyon TL. Üretimin yüzde 99'u ise yerli hammadde üretimi ile yapılıyor.

"KONTEYNERDEKİ ÜRÜN MALİYETİ İLE NAVLUN MALİYETİ BAŞA BAŞ GELİYOR"

Uzak ülkelerle lojistik nasıl sağlanıyor?
Özellikle uzak pazarlara gönderilen konteynerdeki ürün maliyeti ile konteynerin navlun maliyeti, başa baş geliyor ve ürün bedelini yükseltiyor. Bu da fiyatlarımızın rekabetçi olmasına engel oluyor. Mobilya, havaleli bir ürün olduğu için çok yer kaplıyor. Eğer devlet navlun teşviki verirse, ihracatımızı bir anda iki katına çıkartabilir ve birçok yeni pazara rahatlıkla mobilyalarımızı ihraç edebiliriz. Böylece ABD başta olmak üzere uzak coğrafyalarla ticari ilişkiler ancak bu şekilde rayına oturacak.

"SÜNGER SIKINTISI, MOBİLYA FİYATINA YANSIYOR"

Son dönemde yaşanan sünger sorununun sektörü önemli ölçüde etkilediğini, bunun da yüzde 10-15'e varan bir artışla fiyatlara yansıdığını belirtiyorsunuz.
Büyük sünger hammaddesi üreticilerinde yaşanan sıkıntılar, dünyada olduğu gibi Türkiye sünger pazarını da etkiliyor. Türkiye mobilya sektörü olarak süngerin hammaddesini yurt dışından alıyorduk. Yaşanan darbe girişiminin ardından pazara girdi yapan hammadde, ciddi

TÜRKİYE MOBİLYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI İSMAİL DOĞAN

oranda pahalandı. Bu artışla orantılı olarak mobilya fiyatları da yüzde 10 arttı. Bu oranın yıl sonuna kadar yüzde 10-15 seviyesine çıkacağını öngörüyoruz. Bu nedenle bu sorunun çözümü için bir eylem planı hazırladık. Türkiye mobilya sektörünün çatı kuruluşu olarak, konunun çözümü için yetkililerle irtibat halindeyiz. Yıl sonuna kadar bu sorununun çözülmesini bekliyoruz.

▸ MOSDER olarak düzenlediğiniz fuarın yanı sıra uluslararası fuarlara da katılım sağlıyorsunuz. Bu fuarların sektördeki önemi nedir?

Bu yıl 13'üncü kez düzenleyeceğimiz İstanbul Mobilya Fuarı, 10-15 Ocak 2017'de TÜYAP'ta gerçekleşecek. Fuara katılan firmalar, Türkiye'nin mobilya ihracatının yüzde 65'ini gerçekleştiriyor. Bu firmalar, iç pazarın da yüzde 75'ine hakim... Fuarın en büyük amacı ise ihracat. Fuarımızın diğer bir özelliği de dünyada, yılın ilk fuarı olması. Meslektaşlarımız burada yeni ürünlerini sergileme imkanı bulurken yurt dışından fuara katılanlar da yıllık alım bağlantılarını yapıyor. Böylece firmalar yıllık hedeflerinin yaklaşık yüzde 25-30'unu bu iş birlikleri ile gerçekleştirirken, ihracatın neredeyse üçte biri de buradaki bağlantılarla sağlanıyor. Ayrıca Çin ve İtalya'daki fuarlara da katılıyoruz.

"13'ÜNCÜ İSTANBUL MOBİLYA FUARI, 10-15 OCAK'TA YAPILACAK. FUARA KATILAN FİRMALAR, TÜRKİYE'NİN MOBİLYA İHRACATININ YÜZDE 65'İNİ KARŞILAYAN FİRMALAR... YILIN İLK FUARI OLMA ÖZELLİĞİNİ TAŞIYAN BU FUARIN EN BÜYÜK AMACI İSE İHRACAT. MESLEKTAŞLARIMIZ BU FUARDA YENİ KOLEKSİYONLARINI HEM YERLİ HEM DE YABANCI TEDARİKÇİLERE SERGİLEME İMKANI BULURKEN, YILLIK HEDEFLERİNİN YÜZDE 25-30'UNU DA BU BAĞLANTILARLA GERÇEKLEŞTİRİYOR"

Dernek olarak düzenlediğiniz tasarım yarışması da dikkat çekici. 12'ncisi düzenlenen MOSDER Tasarım Yarışması'nın amacını ve sektöre katkılarını anlatır mısınız?
Tasarım yarışmamız derneğimizin önem verdiği bir faaliyettir. Bu yarışma ile üniversitelerle sektörün bir araya gelmesini sağlıyoruz. Burada tasarımın önemine de vurgu yapıyoruz. İhracatı 7-8 kat büyüttük derken bunun tasarımla olduğunu söylemek gerekir. Dış piyasaların da bakış açısı değişiyor. Tasarım yarışması da bu durumu tetiklemiş oluyor. Bu yarışma ile sektörde bir rekabet heyecanı yaratıyoruz.

"TASARIM YARIŞMASI İLE ÜNİVERSİTELERLE SEKTÖRÜN BİR ARAYA GELMESİNİ SAĞLIYORUZ. BURADA TASARIMIN ÖNEMİNE DE VURGU YAPIYORUZ. İHRACATI 7-8 KAT BÜYÜTTÜK DERKEN, BUNUN TASARIMLA GERÇEKLEŞTİĞİNİ SÖYLEMEK GEREKİR. DIŞ PİYASALARIN DA BAKIŞ AÇISI DEĞİŞİYOR. TASARIM YARIŞMASI DA BU DURUMU TETİKLEMİŞ OLUYOR. BU YARIŞMA İLE SEKTÖRDE BİR REKABET HEYECANI YARATIYORUZ"

Tasarıma yapılması gereken yatırımın önemini de vurguluyorsunuz...
Öğrenciler bir ürünü tasarlarken ödüllendiriliyor, ürünleri, dev üretim tesislerinde üretiliyor, maddi kazanç elde ediyor, patentini alıyor... Tüm bu çalışmada öğrenci de sanayici de eksik yanlarını görme imkanı buluyor. Bugüne kadar düzenlediğimiz yarışmalarda 1 milyon 200 bin TL dağıttık. Her yıl katılım sayısı da artıyor.

MOSDER'in 2017 çalışmaları arasında neler yer alıyor?
MOSDER olarak farklı pazar araştırmalarımız devam edecek. Markalaşma ve ihracatın önemiyle ilgili kurduğumuz komisyonlar var. O komisyonlarda bir iş birliği oluşturmaya çalışıyoruz. Diğer yandan MOSDER Akademi'yi kurma çalışmalarımız devam ediyor. Ayrıca tükettiğimiz ağaç kadar, ağaç dikimi yapmaya başaldık. MOSDER Ormanı'nın ilkini Arnavutköy'de kurduk. Önümüzdeki ay da İnegöl sonra da Kayseri, Ankara ve İzmir'de ağaçlandırma çalışmaları yapacağız. Sektörel raporlar hazırlıyoruz. Bilir kişi olan bir kurumuz. Yurt dışına açılacak kamu ihalelerine katılan beş kurumdan biriyiz. Derneğimizin hayata geçireceği diğer bir projesi de Mobilya Alışveriş Merkezi olacak. Üyelerimizin yanı sıra farklı markaların da olduğu bir AVM tasarlıyoruz. Mobilyanın yanı sıra evinin perdesinden mutfak dolabına pek çok ihtiyacı karşılayabilecek bir AVM olacak. Evlenmek isteyen, evini yenilemek isteyen, yeniliklerden haberdar olmak isteyenler, bu AVM'yi ziyaret edecek. Konsept mağazaların yanı sıra iç mimarlık ofislerinin de olacağı projemiz imza aşamasında. İlk olarak Anadolu ve Avrupa Yakası'nda açılacak. Bir sonraki hedefimiz ise bu konsepti yurt dışına taşımak. Böylece Türk markalarını oraya götürme fırsatı yakalayacağız.

MOSDER'in 50 yerli üyesinin yanı sıra uluslararası üyesi de var...
Evet, aynı zamanda yedi yıldır da Avrupa Mobilya Konfederasyonu'nda kurucu üyeyiz. Ayrıca yaklaşık 26 ülkede Türkiye mobilya sektörünü temsil ediyoruz.

2023 vizyonunuz nedir?
Bugün, 3 milyar TL olan mobilya ihracatımızı, 10 milyon TL'ye çıkartmayı hedefliyoruz. Bunu da adetsel olarak değil, katma değeri yükselten ürünlerle yapma amacındayız.

YARIŞMADA, ENGELLİLER İÇİN EV MOBİLYASI KATEGORİSİNİ TUĞÇE ÇELİMLİ KAZANDI

TAMAMLAYICI MOBİLYA VE AKSESUAR KATEGORİSİNDE İSE ÜMİT IŞIK BİRİNCİ OLDU

DEĞİŞİME HAZIR OLANLAR GELECEĞİ YÖNETECEK

ÖNÜMÜZDEKİ 20-30 YIL İÇİNDE HAYATIMIZA YENİ ETİK KOD DANIŞMANINDAN TEKNO SOSYOLOGLARA, İKİNCİ BAHAR YÖNETİCİLERİNDEN İKLİM POLİSİNE KADAR PEK ÇOK YENİ MESLEK GİRECEK. VERİYİ DOĞRU OKUYABİLMEK VE İŞ SÜREÇLERİNE ADAPTE EDEBİLMEK HİÇ OLMADIĞI KADAR ÖNEM KAZANACAK. İNOVASYONU İÇSELLEŞTİREMEYEN BEYAZ YAKALI YÖNETİCİLER İŞ BULMAKTA ZORLANACAK. ŞU ANDA VAR OLAN TÜM SEKTÖRLER İSTER İSTEMEZ DEĞİŞECEK. BU SÜRECİ İSE FARKLI SEKTÖRLERİN SİNERJİ İÇERİSİNDE ÇALIŞMASI TETİKLEYECEK. ÜRETİM ODAKLI SEKTÖRLERİN ÇOĞU ROBOT TEKNOLOJİSİNDEN DESTEK ALARAK İLERLEYECEK. DEĞİŞİME ADAPTE OLANLARIN AYAKTA KALACAĞI, YENİLİĞİ BENİMSEYEMEYENLERİN İSE 2030 VE 2050'LERDE MAĞLUP OLACAĞI YEPYENİ BİR DÖNEMİN EŞİĞİNDEYİZ... FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ'NİN 7 ÖNEMLİ İSMİ, GELECEĞİN İŞ DÜNYASINI VE DÖNÜŞECEK SEKTÖRLERİ PLATİN İÇİN ANALİZ ETTİ... YARININ YÖNETİCİSİ OLACAK GENÇLERİN, KARİYER PLANLAMALARINI BU ÖNGÖRÜLERİ DİKKATE ALARAK YAPMALARI FARKLI BİR DÖNÜŞÜM BAŞLATACAK

Bahar Akgün/ bahar.akgun@platinonline.com

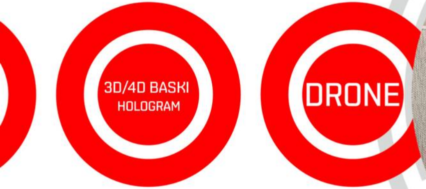
Teknoloji büyük bir hızla ilerliyor. Giyilebilir teknolojiler, endüstriyel tasarım, nano teknoloji, sanal gerçeklik, yapay zeka gibi faktörlerin de etkisiyle iş dünyası orta ve uzun vadede önemli bir dönüşümden geçecek. İnsansız yapılamaz denilen her iş ya da hizmet artık bireylere ihtiyaç duymadan işlemeye devam edecek. Küresel çapta mali hizmetler sunan Morgan Stanley'in yayınladığı 'İstihdamın Geleceği' başlıklı rapor da bu konuda önemli bir öngörüde bulunarak hangi işlerin robot/yazılımlar tarafından domine edileceğini gözler önüne seriyor. Ekonomist Elga Bartsch'ın liderliğinde hazırlanan raporda, çeşitli işlerin otomatize edilebilme olasılıkları yer alıyor. Örneğin; kredi temsilcilerinin işlerini kaybetme olasılığı yüzde 98. Avukat yardımcısı ya da perakende satış elemanlarının önümüzdeki 20 yıl içinde işini kaybetme olasılığı ise yüzde 90'nın üzerinde… Dünya Ekonomik Forumu, iş hayatının 2020 itibariyle nasıl şekilleneceğini öngörebilmek amacıyla 'The Future Jobs' (Mesleklerin Geleceği) raporunu yayınladı. Bu araştırma, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 15 farklı ekonomiyi mercek altına aldı. Raporun temelini oluşturan ankete, insan kaynakları bölümünde çalışan 13 milyonu aşkın kişi katıldı. Araştırma kapsamında yer alan 15 ekonomide toplam 1.86 milyar çalışan bulunuyor. Bu da global iş gücünün yüzde 65'i anlamına geliyor. Sonuçlara göre, iş dünyası günümüzün trendleriyle şekillenmeye devam ederse, 2020'ye kadar 7.1 milyon kişi işini kaybedebilir. Buna karşılık 2 milyon yeni istihdam sağlanabilir. Dünyada artık 4'üncü sanayi devrimi başlıyor. Genetik, yapay zeka, robot teknolojisi, 3D yazıcılar ve biyoteknoloji gibi alanlardaki gelişmeler de bu süreci tetikliyor. Bu gelişmeler bir yandan önemli potansiyelleri öne çıkarırken, diğer yandan bazı meslekleri de yok olma tehlikesiyle karşı karşıya bırakacak. Uzgörüleriyle Türk iş dünyasına inovatif yapılanmalar, yeni nesil ürün, hizmet ve teknolojiler hakkında farklı bir perspektif sunan Fütüristler Derneği'nin başkan, başkan yardımcısı ve yönetim kurulu üyelerine iş dünyasının, sektörlerin ve iş-yapış stillerinin nasıl farklılaşacağını sorduk. Eray Yüksek, Mustafa Aykut, Ufuk Tarhan, Alphan Manas, Tansu Yeğen, Emrah Kaya ve Cavit Yantaç'tan oluşan 7 önemli fütürist, önümüzdeki 30 yılı değerlendirdi. 2050'de yıldızı parlayacak iş kollarının neler olacağı ve üretim odaklı sektörlerde yaşanacak dönüşüm, Türkiye'nin en önemli fütüristlerinin analizlerinde gizli…

"2050'YE KADAR BİLDİKLERİMİZİN %90'I TAMAMEN DEĞİŞECEK"

TEKNOLOJİK GELİŞMELERİN IŞIĞI ALTINDA SEKTÖRLERDEN ZİYADE GELECEK TEKNOLOJİLERİNDEN UZAK DURAN TÜM MAVİ VE BEYAZ YAKALILARIN TEHDİT ALTINDA OLDUĞUNU SÖYLEYEN FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ERAY YÜKSEK, 2030 İLE BAŞLAYIP 2050'YE KADAR SÜRECEK 'İŞ YERİ' VE 'ÇALIŞAN' TANIMI İLE BUGÜN BİLDİKLERİMİZİN YÜZDE 90'ININ TAMAMEN DEĞİŞECEĞİNİ DİLE GETİRİYOR...

TARIM, ENDÜSTRİYEL ÜRETİM VE SAĞLIK SEKTÖRLERİNE YÖNELİK FARKLI ÇÖZÜMLER

Yapay zeka, robotlar, sentetik biyoloji, bilgisayarlaşmış bilim, bulut bilişim ve bilgi analitiği, suni gerçeklik, nano teknolojiler, eşyaların interneti, kuantum bilgi işlem, holografi, 3D/4D baskı, drone'lar, sürücüsüz araçlar ve bunların tümünün bir araya gelmesiyle farklı bir dönüşüm yaşanıyor. Tüm sektörlerde insan odaklı üretim ve hizmetleri çok daha üst seviyeye taşıyacak çözümler üretilecek. Bu alanlardaki gelişmeler özellikle tarım, endüstriyel üretim ve sağlık sektörlerinde hızlı bir şekilde etkisini gösterecek.



FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ERAY YÜKSEK

ÜRETİM PROSESLERİ VE İK PROFİLİ BAŞTAN TANIMLANACAK

Yapay zeka, drone'lar, eşyaların interneti ve sürücüsüz tarım araçlarının bir araya gelip yarattığı siner-senaryosu kapsamında, bildiğimiz anlamda tarım işçisine gerek duyulmadan yüksek kapasitede ve kısa zamanda ürün yetiştirilebilecek ve pazara sunulacak. Data analitiği, robotlar ve nano teknoloji bir araya geldiğinde ise teşhis ve tedavi alanlarında sağlanacak ilerleme, sağlık hizmetlerinde doktordan hemşireye kadar tüm çalışanları etkileyecek. Endüstriyel üretim zaten ilkel de olsa robotları kullanmaya başladı. 3D/ 4D baskı sistemleri ve nano teknoloji ile tanıtılan yeni malzemeler ile düşük maliyet, tüketiciye özel üretim, yaratıcı modeller ve kısa üretim süreçleri, geleneksel üretim proseslerini ve ihtiyaç duyulan insan kaynağı profilini yeniden tanımlayacak.

YETENEK YÖNETİMİ DAHA DA ÖNEM KAZANACAK

Doğal olarak bu sektörlerin yan sektörleri ve etkileşen sektörleri de bu değişime ayak uydurmak zorunda kalacak. İnsansız araç; geleneksel sigortacılık sektörünü, robotik cerrahi; müdahale sonrası hizmet sektörünü, hızlı tarım üretimi ise lojistik ve perakende sektörünü yeniden yapılanmaya itecek. Sağlık sektöründe bilgin analitiği ve kendi kendine öğrenen bilgisayarlar şu an bile kanser teşhisinde büyük ilerlemeler kaydetti. Bu süreç robotik cerrahi, genetik mühendislik ve kişisel ilaç ile birleştiğinde, bu sektörlerde çalışanlar iyi bir tahminle 2030'da bilgi ve yeteneklerini değiştirmek zorunda kalacak. Doğal olarak devletler, sağlık ve sigorta hizmetlerini yeniden yapılandırmak için baskı altında kalacak.

"İNSANSIZ ARAÇ; GELENEKSEL SİGORTACILIK SEKTÖRÜNÜ, ROBOTİK CERRAHİ; MÜDAHALE SONRASI HİZMET SEKTÖRÜNÜ, HIZLI TARIM ÜRETİMİ İSE LOJİSTİK VE PERAKENDE SEKTÖRÜNÜ YENİDEN YAPILANMAYA İTECEK"

İŞ TANIMLARI DEĞİŞECEK

Tamamen insansız bir marka ya da şirket şu an yok ve olmayacak da… Ancak iş tanımları çok değişecek. Örneğin; bir robot bankadaki işinizi elinizden aldığında, ona düzenli olarak işini yaptıracak, yazılımı tasarlayan bir uygulama geliştirmeci, ne kadar öğrense de yargılama yeteneği de olsa ona etik davranmayı öğretecek bir robot etik danışmanı gibi bugün hiç olmayan iş tanımları öne çıkacak. Kişisel bir ilaç ürettiğimizde bir nano eczacıya ihtiyacımız olacak. Sanal gerçeklik eğitmenliği de yeni bir meslek olacak.

ÇATIŞMA VE PAYLAŞIM KARGAŞASI YAŞANACAK

Bir diğer demografik değişim ise ortalama insan yaşamının 2050'de üç haneye gelmesi. Dolayısıyla bu kesimin elde edeceği birikim ile yaşam kalitesi beklentisi de artacak. Doğal olarak bu gelişmeler, çatışmaları ve paylaşım kargaşalarını da tetikleyecek. Sektörlerden ziyade gelecek teknolojilerinden uzak duracak tüm mavi ve beyaz yakalılar ise tehdit altında. 2030 ile başlayıp 2050'ye kadar sürecek iş yeri ve çalışan tanımı ile bugün bildiklerimizin yüzde 90'ı tamamen değişecek.

GELECEK JENERASYON 2030'DA DÜNYAYI YÖNETECEK

Bireylerin şu an bulundukları konumlardan beklenene veya tahmin edilene olan yolculuklarında arzuladıkları geleceğe varmaları gerekiyor. Bugünün çalışanları gelişen teknolojileri ve trendleri yakından izlemeli. Yeteneklerini güncellemeliler, beğendikleri yönlerine yatırım yapmalılar, istemedikleri özelliklerinden kurtulmalılar ve sürekli olarak bir sonraki adımlarını planlamalılar. İş yeri yöneticileri ve kamu kuralları düzenleyicileri, yeni iş tanımı konusuna çok daha fazla vakit ayırmalı. Çünkü gelecek jenerasyon, bu değişimi onlarla veya onlarsız gerçekleştirecek. Her biri Gates, Jobs kadar donanımlı bir jenerasyon, 2030 yılında dünyayı yönetecek. En büyük özellikleri ise zaman konusunda hiç sabırlarının olmaması, klasik şirket ve iş yeri kavramlarını kabul etmemeleri, hiyerarşik organizasyonlar yerine görev bazlı çalışmaları ve yaşamı daha çok kullanmak istemeleri…

GELECEĞE YÖN VERECEK YENİ OYUN KURALLARI

EKOSİSTEM ÜRETİM HATLARININ, SOSYAL YAŞANTININ, ÇALIŞMA HAYATININ, EĞİTİM SİSTEMİNİN, KÜLTÜRÜN, SİYASİ ANLAYIŞIN, ÇEVRE İLE UYUMUN VE AHLAKİ DEĞERLERİN TEKNOLOJİNİN GELİŞMESİYLE DEĞİŞECEĞİNİ DİLE GETİREN FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ BAŞKAN YARDIMCISI DR. MUSTAFA AYKUT, GELECEĞİ NANO (ATOMLAR), KUANTUM (QUBİTLER), NÖRO (NÖRONLAR), İNFO ('BİT'LER, 'BYTE'LAR) VE BİYO (GENLER) OLMAK ÜZERE 5 YENİ OYUN KURALININ BELİRLEYECEĞİNİ İFADE EDİYOR

ROBOT KULLANIMI YAYGINLAŞIYOR

Bileğimize taktığımız analog saatlerin yerini kaloriden atılan adım sayısına, uyku düzeninden nabız durumuna kadar pek çok konuda bilgi veren giyilebilir teknolojiler aldı. Yakın bir gelecekte şoför koltuğu kaldırılmış, direksiyonsuz, gaz, fren, debriyaj pedalı ya da vites kolu olmayan arabalarla karşılaşacağız. Kapımıza kadar gelip bize gönderilmiş paketleri elden teslim eden kuryeleri de görmeyeceğiz. Kağıt ve bozuk para tedavülden kaldırılıp yerini tümüyle elektronik ödemeye bırakacak. Şoförler, DVD satıcıları, lojistik elemanları ve anten kurulum elemanları işlerini kaybedecek. Matbaacılara, balık avcılarına, çiftçilere, sigorta poliçesi hazırlayan acente elemanlarına ya da hisse senedi broker'larına da gereksinim duyulmayacak. Mücevher tasarım atölyeleri, seyahat acenteleri, çiçekçiler, benzinlikler, fotokopi/basım ofisleri, kütüphaneler birer birer kapanacak. Bankaların kredi bölümü çalışanları başka işler aramak zorunda kalacaklar. Bilgisayar operatörlüğüne talep olmayacak. Gazete satıcıları, büfeciler, tekstil işçileri, terziler, santral elemanları, fast-food hazırlayıcılar, veri giriş elemanları ve tercümanların meslekleri geçmişte kalacak. Otellerde resepsiyonistler, restoranlarda ise garsonlar olmayacak. Pizza Hut zinciri yürüyen, konuşan, sipariş alan, hesabı tahsil eden insanımsı robot-garsonlarla çalışma denemeleri yapıyor. Japonya'da iletişim operatörü Softbank'ın robotu Pepper, MasterCard ve Nestlé ile iş birliği yaparak mağazalarda kahve makineleri satıyor ve kahve ikram ediyor. Pepper, insanlarla onlar gibi sohbet edilebiliyor, yazılanları okuyor, ses tonu, jest ve mimikleriyle karşısındaki kişilere uyum sağlıyor. Bundan tam bir yıl önce yine Japonya'da Henn-na adlı bir butik otel, resepsiyonda insan ve dinazor görünümlü robotların çalıştığını duyurdu. Otele giriş/çıkış işlemlerini de bu robotlar yapıyor. Müşterilerin valizlerini de yine robotlar taşıyor.

FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ BAŞKAN YARDIMCISI
DR. MUSTAFA AYKUT

SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLAR NASIL BİR ETKİ YARATACAK?

Sonuç olarak ekosistem üretim hatları, sosyal yaşantı, çalışma hayatı, eğitim sistemi, kültürel yapı, siyasi bakış açısı, çevre ile uyum ve ahlaki değerler değişecek. Geleceği beş yeni oyun kuralı belirleyecek: Nano (atomlar), quantum (qubitler), nöro (nöronlar), info ('bit'ler, 'byte'lar) ve biyo (genler)… 2025'ten itibaren bugün çalışan nüfusun yaptığı işin yüzde 50'si yazılım, robotlar ve akıllı makineler tarafından yapılacak. Sadece sürücüsüz araçların önümüzdeki 10 yılda nasıl bir etki yaratacağını ele alalım. Amerikan İş İstatistikleri Bürosu'nun 2014'te yaptığı bir araştırmaya göre Amerika'da kayıtlı 1.6 milyon kamyon sürücüsü bulunuyor. Kamyon sürücülerinin dışında Amerika'da 800 bin ağır vasıta operatörü yaşıyor. 180 bin taksi sürücüsü, 160 bin Uber araç sağlayıcı, 50 bin okul otobüsü şoförü, 160 bin şehirler arası otobüs sürücüsüne ek olarak otopark kahyaları, araba kiralama şirketi çalışanları, benzinlik personeli çalışanlarını da ekleyin. Sürücüsüz araçlar devreye girdiğinde kazaların yüzde 90 oranında azalacağı varsayılıyor. Bu kapsamda yaklaşık 4 milyon kişiye yeni ekmek kapısı bulmak gerekecek. Kazaların azalacağı öngörüldüğü için artık sınırlı sayıda sigorta elemanına ihtiyaç duyulacak.

"TEKNOLOJİ HER ŞEYE HAKİM OLDUĞUNDA VE BOLCA KULLANILDIĞINDA ARTIK İŞİMİZDE ÜZERİNE EĞİLECEĞİMİZ ŞEY İNSANİ DEĞERLER OLACAK. İŞ YERİNDE ÇARKLARIN NASIL DAHA İYİ DÖNMESİNDEN ÇOK, ÇALIŞANLAR NASIL DAHA FAZLA MUTLU OLUR DİYE DÜŞÜNMEYE BAŞLAYACAĞIZ. TEKNOLOJİNİN ÇALIŞAN MEMNUNİYETİNİ BOZMASININ ÖNÜNE GEÇMEYE ÇALIŞACAK YÖNTEMLER PEŞİNDE KOŞACAĞIZ"

TIP SEKTÖRÜ DE DÖNÜŞECEK

İletişim dünyasındaki hızlı ilerlemeler birçok alanda olduğu gibi tıp alanında da kayda değer değişimin temelini oluşturacak. 5G diye adlandırılan ve 2020'den sonra ticari uygulamasının başlayacağı varsayılan yeni iletişim sisteminin en belirgin özelliği uçtan uca bilgiyi aktarırken, gecikmenin 1 milisaniyeden daha az bir süreye karşılık gelmesi olacak. Bu özellik neredeyse gerçek zamanlı çalışma alanları yaratacak. Söz konusu alanlardan birisi de tıp olacak. Böylece, hastayı uzaktan yetkin bir uzman tarafından yönetilen cerrah robotlar ameliyat edebilecek. Sonuç olarak çok komplike vakalarda cerraha yetiştirilemeyecek yerdeki hastalar, bulundukları yerde uzaktan ameliyatla sağlıklarına kavuşacak.

ESKİNİN YERİNİ YENİ ALIYOR

Teknolojinin değişim ile yarattığı etki kadar iklimsel değişimler, sosyal değişimler, siyasi değişimler, tarımsal ve gıda endüstrisindeki değişimler de günlük yaşantıyı derinden etkiliyor. Eskinin yerini yeni alıyor ve her bir birey bu değişime ister istemez uyum göstermeye çalışıyor. Endüstri 4.0 ile tümüyle sayısal kontrol mekanizmalarına teslim edilecek bir endüstriden söz ediliyor. Nesnelerin interneti ile trilyonlarca cihaz uzaktan kumanda edilecek. Bu cihazlar, uzağa gerçek zamanlı (anında) bilgi iletecek ve kendi aralarında eşsiz bir uyumla çalışacak. 3 boyutlu yazıcılar dağ başındaki çobanın bile hayalindeki bir ürünü çok ucuza, belki de sayısal endüstriyel tasarım kodlarını internetten bedavaya indirip kendi başına üretmesini sağlayacak. Vücut parçası üreten büyük firmalar ortaya çıkacak. İnsanların zekası ve belleği dışarıdan müdahale ile artırılacak. Kendi kendine giden arabalar, uçan cisimler, hizmet veren robotlar ve sanal gerçeklik uygulamaları her yanımızı saracak.

AKILLI TEKNOLOJİLER HER YANIMIZI SARACAK

Günümüzde şaşırtıcı biçimde yaygınlaşan sayısallaşma, otomasyon, sanallaşma ve robotlaşmaya tanıklık ediyoruz. Bu değişim toplumun her kesiminde olduğu için devlet ya da özel sektör tarafında olması fark etmiyor. Henüz yolun daha başındayız. Bir de 7 milyar internet kullanıcısı, 100 milyar internete bağlı cihaz, trilyonlarca sensör olduğunu düşünün. Her yanımızı saran makineler yazılımıyla, donanımıyla, çevremizde, üzerimizde, başucumuzda, her an bizimle birlikte olacaklar. Gittikçe akıllanacaklar. Akıllı evlerimiz, akıllı arabalarımız, akıllı giysilerimiz olacak. Biz onlara hükmederken, onlar bizim yaşantımızda, bize yön veren ilk ve en önemli unsurlar olacak. Yerken, içerken, uykudayken, çalışıyorken, dinleniyorken, eğleniyorken, yolculuk ediyorken, hatta konuşuyorken onlara danışmadan, onların yardımı olmadan bir şey yapamaz halde olacağız. Daha şimdiden her şeyi Google'a sormuyor muyuz? Şimdi yatırımcı olan, eskiden Netscape'in kurucuları arasında yer alan Marc Andreessen'e göre yazılım dünyayı yiyip yutacak.

"ÖNÜMÜZDEKİ 10-20 YIL ARASINDA KUŞKUSUZ EN BÜYÜK İLERLEME İLETİŞİM, ENERJİ, ULAŞIM, TEMİZ SU ELDE ETME, ÇEVRECİLİK VE GIDA ENDÜSTRİSİNDE YAŞANACAK. SONUÇLAR GENELLİKLE YAŞANTIMIZA POZİTİF ETKİ EDECEK. DAHA MUTLU OLACAĞIZ. BU MADALYONUN BİR YÜZÜ... DİĞER YÜZÜNDE İSE BAŞ BAŞA KALACAĞIMIZ ZORLUKLAR VAR. BU KONU EN ÇOK YAPAY ZEKADA KARŞIMIZA ÇIKACAK"

YAPAY ZEKA KONUSUNDA ZORLUKLAR YAŞANACAK

10-20 yıl içinde yapay zeka konusunda farklı zorluklarla karşı karşıya kalınacak. Nöromorfik çipler sinir ağlarımızın replikası olacak. Yani bizim yerimize bizim gibi düşünecek. Bir anlamda beynimizi kafatasımızın dışına çıkaracağız. Bizim bildiğimiz her şeyi bilen bir makinemiz olacak. Hatta buna bizden daha hızlı düşünüp, ne istediğimizi biz istemeden bize empoze eden bir makine diyebiliriz. Makinelerin sorgulanacak ahlakı da, cebinde parası da olmayacak. Makine aklının 2029'da insan aklını geçeceği iddia ediliyor. Bu düzeyde bile olsa makinenin ahlakı, insan ahlak anlayışı ile sınırlı olacak. Her algoritmanın bir 'humaritm'i olur. "Eğer bu olursa; o zaman şu…" kuralı makinelere de uygulanmalı. Ancak o zaman, makinelerin ahlak dışı davranışlarından kendimizi koruyabiliriz. Uçağı insan pilot yerine robot pilot ile uçurmak ne kadar insani bir davranış olur gibi sorular önceden yanıt bulmalı. Yolcuları teknoloji elverse bile buna zorlamamalıyız. Hollywood filmlerinde yapay zekalı makineler dünyayı ele geçirir ve insanlığın sonu olur. Henüz o aşamaya gelmedik ama sadece mobil telefonlara olan bağımlılığımızı bir düşünün...

ULUSLARARASI SAYISAL AHLAK ANLAŞMASINA İHTİYACIMIZ OLACAK

İnsan ile makine birbiriyle bütünleştikçe sayısal etik (ahlak anlayışı) kavramı diye adlandırabileceğimiz yeni bir kavram ortaya çıkacak. Zaman ilerledikçe işin içinden çıkılmaz durumlarla daha az karşılaşmak için hemen şimdi, uluslararası sayısal ahlak anlaşmasına ihtiyacımız var. Tıpkı nükleer silahsızlanma ya da karbon salımımı azaltma anlaşmaları gibi... Eğer ülkeler bir araya gelip böyle bir anlaşma üzerinde uzlaşabilirlerse, büyük olasılıkla içerisinde şu maddeler olacak:

- İnsanlar bedenlerini ve beyinlerini insan sınırlarını aşacak nitelikte geliştiremezler.
- Yapay zekalı herhangi bir nesne insanları yönetemez.
- İnsanın doğasını değiştirmeye yönelik teknolojilere izin verilmez. Örneğin, insan kullanarak yeni yaratıklar elde etmeye çalışılamaz.
- Robotlar ve yapay zekalı makineler kendi kendilerini tamir edemezler, üzerlerinde değişiklik yapamazlar.
- Teknoloji kullanmayan insanlara ayrımcılık yapılamaz. Robotların ahlaki kararlar almasını talep edemeyiz ve izin vermeyiz.

RÜYA ORGANİZATÖRLERİNDEN BEBEK TASARIM MÜHENDİSLERİNE

Amerika Birleşik Devletleri Çalışma Bakanlığı'nın yayınladığı bir rapora göre bu yıl okula başlayan çocukların yüzde 65'i bugün bilmediğimiz ama gelecekte ortaya çıkacak işlerde çalışacak. Bundan 30 yıl önce endüstride çalışan işçilerin niteliksiz olanlarının oranı tüm işçilere göre yüzde 80'di. Şimdi ise yüzde 10'lar civarına geldi. Önümüzdeki yıllarda bu sıfırlanacak. Çünkü niteliksiz işçinin yapacağı bir şey kalmayacak. Onun yerine artırılmış gerçeklik mimarları, şehirde dikey tarım uzmanları, gereksiz veri temizleyicileri, vücut parçası tasarımcıları/üreticileri, nano-medik doktorlar, yaşlılara yaşam koçları, bellek artırma cerrahları, yeni bilim etik danışmanları/uygulayıcıları, uzay pilotları ve uzay turu rehberleri, iklim değişikliği teknisyenleri, salgın hastalık güvenlikçileri, okullarda sınıf avatarları tasarımcıları, kişisel TV programcıları, e-cihaz hesapları düzenleyicileri, bebek tasarım mühendisleri, kişisel zaman programlayıcıları, rüya organizatörleri ve senaristleri ile robot tamircileri gözde meslekler olacak.

"HENÜZ DAHA YOLUN BAŞINDAYIZ. BİR DE 7 MİLYAR İNTERNET KULLANICISI, 100 MİLYAR İNTERNETE BAĞLI CİHAZ, TRİLYONLARCA SENSÖR OLDUĞUNU DÜŞÜNÜN. HER YANIMIZI SARAN MAKİNELER YAZILIMIYLA, DONANIMIYLA, ÇEVREMİZDE, ÜZERİMİZDE, BAŞUCUMUZDA, HER AN BİZİMLE BİRLİKTE OLACAK. GİTTİKÇE AKILLANACAKLAR. AKILLI EVLERİMİZ, AKILLI ARABALARIMIZ VE AKILLI GİYSİLERİMİZ OLACAK"

DÖNÜŞÜMÜN TETİKLEYİCİLERİ

M-GEN GELECEK PLANLAMA MERKEZİ KURUCUSU, M-GEN DİJİTAL AJANS BAŞKANI VE FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ YÜKSEK İSTİŞARE KURULU ÜYESİ UFUK TARHAN'A GÖRE İŞ DÜNYASINI DÖNÜŞTÜRECEK İLK VE ASIL TETİKLEYİCİLER, NANO VE GENETİK TEKNOLOJİLERDEKİ GELİŞMELER OLACAK. UFUK TARHAN, GELECEĞE FARKLI BİR BOYUT KATACAK OLAN BU SÜRECİN DİJİTALLEŞME, SANALLAŞMA, ROBOTLAŞMA VE YENİLENEBİLİR ENERJİ ALANLARINDA MÜTHİŞ GELİŞMELERİ DE BERABERİNDE GETİRECEĞİNİ İFADE EDİYOR. "MOBİL CİHAZLAR, GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİLER, NESNELERİN İNTERNETİ, HOLOGRAFİK SİSTEMLER, ARTIRILMIŞ VE SANAL GERÇEKLİK, YAPAY ZEKA, 3D TEKNOLOJİLERİ, QR KODLAMA, BULUT BİLİŞİM VE BÜYÜK VERİYE YÖNELİK ATILIMLAR; İŞ, EĞİTİM, SAĞLIK, BESLENME, BARINMA, ULAŞIM, EĞLENCE GİBİ BÜTÜN TEMEL YAŞAMSAL ALANLARDA VE BUNLARLA İLGİLİ TÜM FAALİYETLERDE DEVRİMSEL DÖNÜŞÜMLER YARATACAK. BUNLARIN İŞARETLERİNİ ALMAYA VE ETKİLERİNİ YAŞAMAYA ŞİMDİDEN BAŞLADIK" DİYEN TARHAN, ORTA VE UZUN VADEDE ROBOTLARIN İŞİMİZİ ELİMİZDEN ALIP ALMAYACAĞINI, HANGİ SEKTÖRLERİN DÖNÜŞECEĞİNİ, İŞ DÜNYASINDA AKTİF BİR SORUMLULUK ÜSTLENEN YÖNETİCİ VE ÇALIŞANLARIN KENDİLERİNİ GELECEĞE NASIL HAZIRLAMALARI GEREKTİĞİNİ PLATİN İÇİN ANALİZ ETTİ

FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ YÜKSEK İSTİŞARE KURULU ÜYESİ UFUK TARHAN

"10, 15 VE 30 YIL İÇİNDE KADEMELİ OLARAK VE HIZLANARAK PEK ÇOK İŞİ İNSANLARDAN ROBOTLARA DEVREDECEĞİMİZİ SÖYLEMEK HAYALPERESTLİK OLMAZ..."

ROBOTLAR, İŞİMİZİ ELİMİZDEN ALACAK MI?

İnsanlar işleri robotlara terk etmeyecek ancak onlarla birlikte ve farklı biçimde iş yapacak. Her alanda robot/holo-öğretmen, robot/holo-doktor, robot/holo-mühendis, robot/holo-mimar, robot/holo-satıcı, robot/holo-patron, robot/holo-asistan, obot/holo-güvenlikçi ve robot/holo-şarkıcılar olacak. Otonom sistemlerle insanlar iç içe çalışacak ve yaşayacak. 2045-2050'lerde 'singularity' yeni 'tekillik' dönemine (insanların içinde teknolojinin, robotların/şeylerin içinde de insanların olduğu yepyeni türlerin oluştuğu aşama) geçilecek. 10, 15 ve 30 yıl içinde kademeli olarak ve hızlanarak pek çok işi insanlardan robotlara devredeceğimizi söylemek hayalperestlik olmaz. Dünyadaki en çarpıcı örneklerden biri de Apple'ın Çinli üreticisi Foxconn. Son olarak 60 bin işçi robotlarla değiştirildi. Bu rakamı 1 milyona taşımak hedefleniyor. Bir diğer örnek ise Amazon'un Warehouse robotları… Depo ve teslimat görevlileri hızla robotlarla değiştiriliyor.

İLAÇ VE GIDA SEKTÖRÜ İÇ İÇE GEÇECEK

Genetik ve biyo teknolojilerdeki gelişmelerle çok daha sağlıklı, akılcı ve kolay besleneceğiz. Laboratuvar ve dikey çiftliklerde ürettiğimiz et ve bitkilerle ekolojik sorunlar yaratmadan ve sağlığımızı bozmadan gıda takviyesi yapabileceğiz. Yediğimiz, içtiğimiz şeylerde vücudumuzun hücresel yapısını, kimyasallarını, hormonlarını bozan zararlı katkı maddelerinin yerini tamamen yararlı, iyileştirici, koruyucu ve gerekli olan karışımlar alacak. İlaç ve gıda sektörü iç içe geçecek. 3D üretim teknolojileri ile tat, renk ya da şekil gibi konularda çok daha yaratıcı, yeni meyve, sebze ve et ürünleri yapabileceğiz. Pişirmenin yerini mutfağımızdaki 3D kompakt üretim sistemleri ve mini fabrikacıklar alacak. Hazır, pişirmeye ramak kalmış ürünler sayesinde gıda, yemek, beslenme, hızlı tüketim, restoran, ağırlama sektörlerinde gelişmeler yaşanacak. 'Kendin pişir kendin ye' ya da fast food seçeneklerini 'şimdi bas, hemen ye!' gibi süreçler alacak.

"YAPILACAKLAR LİSTESİNİN BAŞINA FÜTÜRİST / GELECEKÇİ BAKABİLMEYİ, ODAKLANMAYI, DİSİPLİNİ VE ÇALIŞKANLIĞI KOYMALIYIZ. PEK ÇOK KİŞİDE TEKNOLOJİ GELİŞTİKÇE DAHA AZ ÇALIŞMAMIZ GEREKECEKMİŞ GİBİ BİR YANILGI OLUŞUYOR. OYSA YENİ SİSTEM VE DÜZEN KURULUNCAYA KADAR İNSANLAR ÇOK DAHA FAZLA ÇALIŞACAK"

İLETİŞİM VE EĞİTİM

1-Robotlu eğitim sistemi yaygınlaşacak: En fazla değişecek ve değişmesi gereken ana ve temel alan 'iletişim ve eğitim' olacak. İnsanlar kendi kendine öğrenecek. Otodidakt öğrenme yöntemi yeniden yükselişe geçecek ve esas olacak. Bilgiye erişim ve bilgi paylaşımı sınırsızlaştığı, farklı bir ifadeyle zamandan, yerden, kişiden ve araçtan bağımsız hale geldiği için öğrenme ihtiyacı teknoloji vasıtası ile rahatlıkla giderilebilecek. Okul, sınıf, öğretmen, eğitim, ders, içerik, sınav, bölüm, meslek gibi günümüzün temel belirleyicileri farklı şekillerde gelişecek ve dönüşecek. Hatta ileri aşamalarda Matrix filminde görüp de çok özendiğimiz 'beyne bilgi, beceri yükleme/load' hadisesi de bu yüzyıl içinde mümkün olabilecek. Diyelim ki temel ya da ileri seviyede matematik, geometri, coğrafya, tarih ve dil bilgisi öğrenilmesi gerekiyor. Bunu bir robot ya da program, gayet rahatlıkla; yaşa, bilgi derecesine, konu seçeneklerine göre dünyanın her yerinden her yerine, istenildiği anda hem de çok eğlenceli bir şekilde ulaştırabilecek.

2-Deneyimli olduğumuz konularda danışmanlık yapabileceğiz: Kurumsal iletişim, satış becerileri, pazarlama, mühendislik, kodlama, grafik tasarım, ameliyat, göz muayenesi, plan ya da proje yapmak gibi binlerce, milyonlarca konudaki eğitimi, kişilerle interaktif iletişime girebilen ve her şeyi üç boyutlu, holografik gösterebilen ve denetebilen bir robot verebilecek. Neyi öğrenmek istiyorsak, öğrenme kapasitemize uygun tempoda ders alıp, sınava girebileceğiz. Ortak akıl ve araçlarla, her disiplinde ve her konuda eğitim alıp eğitim verebileceğiz.

3-Bir öğretmen binlerce kişiye online eğitim verebilecek: Massive Open Online Courses (MOOC-Kitlesel Açık Online Kurslar), temel öğrenme ve gelişme kaynakları olurken, diplomaların yanına dijital rozetler eklenecek. Bir öğretmen aynı anda binlerce kişiye online eğitim verebilecek. Ya da bir doktor binlerce kilometre öteden, bir ameliyata oradaymışçasına katılabilecek. Herkes sınırsızca hem öğretmen hem öğrenen hem de içerik tasarımcısı ve küratör olacak.

GEN TEDAVİSİ İLE HASTALIKLAR DOĞUMDAN ÖNCE TEDAVİ EDİLECEK

Gelecekte tıp, sağlık ve güzellik alanlarında çalışacak kişiler, uzaktan ve yerinde kullanılabilen ultra gelişmiş görüntüleme sistemleri, nano, genetik ve robotik, holografik, sanal gerçeklik gibi teknolojilerle her türlü muayene, tahlil, teşhis, tedavi, ameliyat ve müdahaleyi yapabilecek. Gen tedavisi ile pek çok hastalık doğumdan önce dahi tedavi edilecek veya olması önlenecek. 3D baskı teknolojileri ile vücuttaki tüm organlar canlı organizmalarla basılabilir, genetik müdahalelerle üretilebilir ve onarılabilir hale gelecek.

"FİNANS, LOJİSTİK, TAŞIMACILIK, HIZLI TÜKETİM, FAST FOOD, PERAKENDE SATIŞ/HİZMET NOKTALARINDAKİ GÖREVLİLER, ÇAĞRI MERKEZLERİ, MÜŞTERİ DESTEK NOKTALARI, MEDYA ÇALIŞANLARI, İNŞAAT, MADEN İŞÇİLERİ, SAĞLIK MERKEZLERİNDEKİ ALT VE ARA KADEMEDEKİ PERSONEL, TEKNİSYENLER, TEMEL DAL ÖĞRETMENLERİ, PLANLAMACILAR VE İSTATİSTİKÇİLER TEHLİKE ALTINDA... ÜRÜN/MALZEME ELLEÇLEMESİ GEREKTİREN HER TÜRLÜ İŞ, BEYAZ YAKALILARIN DATA/BİLGİ GİRİŞİ/ELLEÇLEMESİ YAPTIĞI RUTİN, TEKRARLANAN İŞLER VE İNSANLARIN FİZİKSEL OLARAK BULUNMASINI GEREKTİREN PEK ÇOK İŞ YOK OLACAK"

ROBOT/HOLOGRAM ASİSTANLARIMIZ OLACAK

Akıllı evlerde, akıllı eşyalarla, robot ve hologram hizmetlilerle yaşayacağız. Daha küçük, çok fonksiyonlu, kompakt, son derece sade ve yalın yaşamsal alanlar yetecek. Isınma, soğutma, aydınlatma, güvenlik, beslenme, eğlence vb. ihtiyaçlarımızı öğrenmiş evlerimiz ve eşyalarımızla, robot/hologram asistanlarımızla iç içe yaşamlar süreceğiz. Duvarlarımızdan, dolaplarımızdan, ışıklarımızdan, giysilerimizden akıl fışkıracak! Eve geldiğimizi üzerimizdeki ya da arabamızdaki cihazdan öğrenen kahve makinemiz, kahvemizi hazırlarken, multimedya sistemimiz en sevdiğimiz melodileri ya da filmleri hazır edecek. Belki de buzdolabımız ve robot-hizmetçimiz sevinçli bir haberi gün boyu aldığımız tebrik mesajlarından algılayıp şampanyayı soğutmaya başlayacak. 3D üretim cihazımız, keyifli aperatifleri servise hazır edecek. Bu arada deniz ve toprak altında hatta uzay araçları ve kolonilerde yaşam sürmek, geleceğin barınma konusundaki önemli gelişim alanlarından biri olacak.

NAVİGASYON TEKNOLOJİSİ ULAŞIM SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİNE YÖN VERECEK

Otomobillerimiz, toplu taşıma araçları, inşaat, iş makineleri gibi her şey ama her şey akıllı cihazlarla ve akıllı yüzeylerle donanacak. İş zekası uygulamaları ve şeylerin interneti sayesinde ulaşım araçları bir anlamda uygun verileri toplayan ve onlara göre ulaşımı sağlayan daha güvenli ve verimli robotlara dönüşecek. Ulaşım ihtiyaçlarımızı drone'larla havadan ve denizaltından giden yepyeni türler ve robotlarla iç içe halledeceğiz. İnsansız araçlar sadece şehirlerde ya da uzun yolda değil, hemen her alanda hizmet görecek şekilde gelişecek. Bunların gelişmesi yön belirleme ve ölçüm sistemlerinin gelişmesine bağlı olduğu için navigasyon teknolojisi de ulaşım sektörünün geleceğinde önemli bir rol oynayacak.

İNSAN ODAKLILIKTAN PROGRAMLANMIŞ MEKANİK SİSTEMLERE GEÇİŞİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Kuşkusuz verimlilik müthiş artacak. Yenilenebilir enerji ile maliyetler sıfırlanacak. Kıt kaynakları yönetmeye çalışan kurguların, tam tersine 'bolluk' için yeniden tasarlanması gerekecek. Düşen maliyet, fiyat ve ücretler epey sarsıcı çalkantılara neden olacak. Çok daha az sayıda insan, bugünkü 'iş' denilen şeyleri yapıyor olacak. Yaşamak için ille de herkesin bir işi olması gerekmeyecek. Bütün bunlar, yaşam ve iş' ezberlerinin baştan aşağı değişmesini gerekli kılacak. Para kazanmak için yaptığımız bir sürü şeyi robotların yapması, hiç bilmediğimiz yepyeni şeyleri iş diye yapacak olmamız, içimize sindirmekte en fazla zorlanacağımız konu olacak.

O İSTEDİĞİNİZ DİZİ, FİLM YA DA KONSERE KENDİNİZİ MONTE EDEBİLECEKSİNİZ

Özellikle hologram, 'sanal gerçeklik' ve tercüme teknolojileri sayesinde istediğimiz sanatçıları ya da programları evimizde, burnumuzun dibinde izleyebileceğiz. Dünyanın herhangi bir yerinde üç boyutlu gezinebilecek, başka insanlarla bir araya gelerek eğlenebileceğiz. Ya da vefat eden değerli insanların holografik canlandırmaları ile bugünkü zaman içinde buluşabileceğiz. İstediğimiz dizinin, filmin ya da konserin içine kendimizi monte edebileceğiz. Dilediğimiz yerdeki insanlarla yarışabilecek, gezebilecek ve aynı ortamları paylaşabileceğiz. Belki de bu teknolojilerin en çok gelişeceği ve ilk kullanılacağı yer eğlence sektörü olacak.

O BİREYLER KENDİLERİNİ GELECEĞE NASIL HAZIRLAMALI?

Bireylerin her şeyden önce fütürist bir bakış açısına sahip olmaları gerekiyor. Gelecekte neler olabileceğine ya da neler olması istendiğine dair algısı, fikri ve farkındalığı olmayanların neden değişmeleri gerektiğini anlamaları zor… İlk önce hangi konuya merakları, sevgileri hatta tutkuları var ise onu belirlemeleri gerekiyor. Herkesin çok daha fazla yeni şey öğrenmesi, öğrendiklerini sürekli geliştirmesi ve ileri taşıması gerekecek. Teknolojik bilgi ve kullanma seviyesini mümkün olan en yüksek seviyeye çıkarmak şart. Bunun da dijitalleşme ile başlaması ve sürdürülmesi planlanmalı. Hepsini çerçeveleyen temel belirleyici ise sorgulayan, meraklı, daha iyi bir gelecek arayışında olan, paylaşımcı, saygılı, şefkatli ve duyarlı insan olmak olacak. Tek yol sürdürülebilir geleceğe odaklanmak…

"GİYİLEBİLİR, TAKILABİLİR, GÖMÜLEBİLİR VE YUTULABİLİR TEKNOLOJİLERLE VÜCUT VE DUYGU DURUMU VERİLERİMİZİ ANINDA GÖZLEYEBİLECEK VE YENİDEN PROGRAMLAYABİLECEĞİZ. HATTA BU VERİLER EŞ ZAMANLI OLARAK UZAKTAKİ ROBOT YA DA İNSAN DOKTORUMUZA, UZMANIMIZA VE DANIŞMANIMIZA DA GİDECEĞİNDEN HER TÜRLÜ AKSAKLIK VE HASTALIK ÖNCEDEN TEŞHİS EDİLEBİLECEK. İNSAN ÖMRÜ UZAYACAK. BUGÜN NASIL 100 YAŞIN ÜZERİNDE YAŞAMAKTAN BAHSEDİYORSAK, 2050'LERDE İSE 'ÖLÜMSÜZLÜKTEN' BAHSEDEBİLECEĞİZ"

VERİ MADENCİLERİ VE VERİ ANALİSTLERİ ÖNE ÇIKACAK

Tekrarlanan, insan bulunmasını gerektiren rutin işlerin tamamını robotlar, hologramlar ve iş zekası alacak. Ofislerde çalışabilecek az sayıda ama üstün yetkinliklerdeki insanlar, 'veri madencisi ve veri analistine' dönüşecek. CEO'lar ve yöneticiler ise ileri seviyede teknolojistler, veri yorumlayabilen, robot ve iş zekası tasarımcıları olacaklar. Standart işler için çalıştırdıkları kişilerin yerini robotlar, hologramlar ve iş zekası alacak. Yeni nesil liderlerin onları programlayacak, 'algoritma ve kodları oluşturabilen' inovatif beyinler olması ve 'insan/robot' karışık ekipler oluşturmaları önem kazanacak. Ofisler, hiper akıllı ve becerikli teknolojilerle, asistan ve güvenlikçilerle donanacak. Masalar, ekranlar ve cihazlar ortak kullanılacak. Hizmetli robotlar olacak. Her şey bizi tanıyacağı için ortam, tercihlerimize göre şekillenecek. Ofise geldiğimizi bilen, masamızı bize göre renklendiren, değiştiren, gelmesek de oradaymışız gibi toplantılara katılmamızı sağlayan iş yerlerimiz olacak.

2050'NİN EN POPÜLER MESLEKLERİ VE YENİ İŞ KOLLARI

- İnsan, hayvan ve bitki genetik, DNA ve beyin programlayıcıları.
- Organ, canlı üreticileri ve onarıcıları.
- Hafıza hizmet merkezleri.
- Bilişsel programlama merkezleri.
- Uzay taşımacıları, seyahat şirketleri.
- Uzay madencileri.
- Uzay koloni inşaatçıları, tasarımcıları.
- Yenilenebilir enerji şirketleri.
- Beslenme programlayıcıları.
- Sanal turizm şirketleri.
- Her türlü sanal, genetik tasarımcılık.

FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ ONURSAL BAŞKANI ALPHAN MANAS

RİSK ALGILARI VE ALANLARI FARKLILAŞACAK

Gelecekte dönüşümün en etkili olacağı alan 'enerji' ve 'sağlık' olacak. Çünkü bugün bizlere sunulan her yeni ürünün ve çözümün arkasında iki önemli engel bulunuyor. Bunlardan biri pil teknolojisi... Önümüzdeki 10 yıl içinde, "Pil bitti, şarj edelim" derdi ortadan kalkacak. Ayrıca enerji depolamada yoğunluk artacağı için otomobillerin yanında uçan her türlü araç da elektrikli olacak. Sağlık konusunda alınacak önlemlerle devletlerin üzerindeki maliyet baskısının azaltılması gerekiyor. Aksi takdirde vergi yükü altında ezilen insanların yaşadığı ülkeler zamanla bölünecekler, yaşamları denizlere kaydıracaklar. Denizlerde kendi devletlerini kuran topluluklar olacak. Sektörlerde yaşanacak değişimlere gelince... Sigortacılık açısından 'taşımacılık' hem kârlı hem de sorunlu bir sektör. Dolayısıyla sürücüsüz otomobil elbette sektördeki dengeleri değiştirecek. Ama her sektörde olduğu gibi risk algıları ve alanları da değişecek. Su her zaman yolunu bulacak ve şirketler yaşayabilmek için konsolidasyona gidecek.

SABİT DEĞİL, HAREKETLİ ROBOTLAR ÜRETİM SEKTÖRÜNÜ DEĞİŞTİRECEK

İnsan odaklı sistemlerden uzaklaşabilmek için insanların tüm odaklarını ve tecrübelerini yapay zekaya aktarmaları gerekiyor. Dolayısıyla yapay zeka ilkokula başlıyor. Çok hızlı bir öğrenme ve öğretilme sürecine girilecek. Yapay zeka ile yarışabilmek için kök hücre tedavisi ile IQ'su artırılmış insanlar doğacak. Bu kişilerin yapacağı çalışmalarla özellikle uzayda yalnız olmadığımızı anlamak için uzaklara gidilmesi konusunda çalışmalar başlayacak. Dolayısıyla yarış sürecek. Robotlar zaten üretime girdiler. Bunlar daha ziyade sabit robotlar. En önemli değişiklik ise hareketli robotların üretime katılması ile gerçekleşecek. Hareketli robotlarla birlikte üretim prosesleri de değişecek ve basitleşecek.

Yakın gelecekte 'şoför', 'ilkokul öğretmeni', 'avukat', 'asgari ücretli işçi' gibi kategorilerde tehlike gözüküyor...

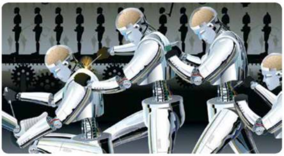
YAPAY ZEKAYA BİLGİ AKTARAN TECRÜBELİ KİŞİLERE İHTİYAÇ DUYULACAK

Rekabet sadece insanların kendi aralarında olacak. Bu durumda insanların kendilerini çoklu alanlarda yetiştirmeleri gerekecek. Yani T tipi insan olacaklar. Her konuda bilgi sahibi insanlara yönelik ihtiyaç artacak. İnsan odaklı çalışma zincirinden tamamen mekanik bir sisteme geçildiğinde insan duygusu ve empati ortadan kalkacak. Verilen tüm kararlar mantığa dayalı olacak. Örneğin; futbol maçını yönetecek olan yapay zeka asla hata yapmadan karar verecek. Bu durumda pozisyon yorumculuğu diye de bir şey kalmayacak. Mantık, eleştiriyi ortadan kaldıracak. Eleştiri ile para kazananlar başka alanlara yönelecek. Yakın gelecekte 'şoför', 'ilkokul öğretmeni', 'avukat', 'asgari ücretli işçi' gibi kategorilerde tehlike gözüküyor. Örneğin, 10 yıl içinde uçaklarda pilot sayısı 1'e düşecek. İkinci pilot yapay zeka olacak. Tanısal radyoloji hızla yapay zekaya dönüşecek. Geçiş aşamasında yapay zekaya bilgi aktaran tecrübeli kişilere ihtiyaç olacak. 2050'ye kadar bilgisayar zekası insan zekasını geçecek. Bilinç bir başka bedene aktarılacak.

SAMSUNG ELECTRONICS TÜRKİYE, MOBİL BİRİMDEN SORUMLU BAŞKAN YARDIMCISI VE FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ YÖNETİM KURULU ÜYESİ TANSU YEĞEN

İŞ HAYATINDA BİREYLERE İHTİYAÇ DUYMADAN İLERLEME SÜRECİNİ HANGİ OLUŞUMLAR TETİKLEYECEK?

Zaman zaman kendisi bir bağımlılık noktası gibi görülse de, teknolojinin kaynak bağımlılığını azaltma noktasında rolü büyük. Temelde kaynaklar; zaman, iş gücü, doğal kaynak (enerji) ve altyapı yatırımı (CapEx) türevleridir. Teknoloji, altyapı grubunda kabul edilir ama belirleyici olan teknolojinin kullanımındaki verimidir. Verimdeki başarı ise zaman, iş gücü ve enerji kullanımını aşağıya çekmesi ile ölçülür. Veri yönetimi de burada devreye girer. Veri yönetimindeki başarınız, genel başarınızı ve kurduğunuz sistemin esnekliğini belirler. Endüstri 4.0'ın özünde de bu var. Örneğin, sanal gerçeklik yeni bir teknoloji değil. 20 yıl önceki örneklerde problem; sistemlerin çok yer tutması, pahalı olması, üstelik render (tarama/bekleme) sürelerinin bugüne göre çok daha uzun olmasıydı. Bugün kalite ve hız arttı, boyutlar küçüldü, aynı zamanda fiyatlar neredeyse iyi bir akıllı telefon seviyesine indi. Gerçek zamanlı testlere sanal gerçeklik ile erişmek mümkün hale geldi. Örneğin, yüzlerce parçadan oluşan bir motorun enterferans kontrollerini sanal gerçeklik gözlük ve eldivenleri üstünden yapmak mümkün. Majör problem görülmediği takdirde 3D prototiplemeye sonrasında ise gerçek imalata geçilebilir.



EN BÜYÜK DEĞİŞİM ORTA DÜZEY YÖNETİCİLERDE YAŞANACAK

Ucuzlayan teknolojiyi kullanmayı 'iyi' bilenler zaman ve enerji tasarrufu sağlar, esneklik kazanır. Ama bu 'desantrilizasyon'un iş gücüne yansıması, ucuzlama yönüyle olmaz. En büyük değişim, orta düzey yönetici nezdinde yaşanacak. İnsan yöneticisinden teknik yönü kuvvetli, ellerini kirleten proje yöneticisine evrilen ihtiyaçlar öne çıkacak. İnsan odaklı çalışma zincirinden, tamamen programlanmış mekanik bir sisteme geçilmesi, hataların azalması, hızın artması, daha az enerji tüketimi, ürün ve serviste kalite artışı gibi süreçleri de beraberinde getirecek. Ama konu çoğu zaman kültüreldir. Zira 'desantrilizasyon'u isteyen yalnızca üst yönetim oluyor olabilir. Dolayısı ile değişim ihtiyacına olan direncin yönetimi de bir o kadar önemli…

2050'lerde teknik yönü kuvvetli, işini yakından takip eden orta düzey yöneticilerin yıldızı yükselecek…

2050'DE YILDIZI YÜKSELECEK ALANLAR

'Desantrilizasyon'un lojistik sektörü üzerinde olumsuz etkisi beklenebilir. Sektör listesi genelde gelenekselcidir. Yeniler gelir ama eskilerden azalan yok gibidir. Bu bağlamda tehlike altında olan sektörlerden ziyade, işine değer katmayı başaramayan sektör oyuncuları için yaşamın zorlaşacağını söylemek daha doğru… Değer katmanın yolunun ise iyi teknoloji ve veri yöneticisi olmaktan geçtiğini söylemek mümkün. Dijitalleşmenin artışı insansız çalışmaya tehdit olarak görülse de, B2C'ye olan tesiri sınırlı olacak. Zira insana dair olan her şey kişiselleştirildiği kadar özel… Öyle ki yeteri kadar özel olamayanın yaşama şansı çok az. Bu dünyada ise her şey bilgi ve bilgiler arası ilişki kurma kabiliyeti ile başlıyor. 2050'lerde teknik yönü kuvvetli, işini yakından takip eden orta düzey yöneticilerin yıldızı yükselecek. Akıllı tarım popülerleşecek. Yaşlanan nüfustan ötürü sağlık hizmetleri, özellikle hasta bakıcılık boyutu ile öne çıkacak.

YOUTHHOLDİNG CHIEF YOUTH OFFICER'I VE FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ
EMRAH KAYA

"DEĞİŞMEYECEK SEKTÖR YOK"

TEKNOLOJİNİN İLERLEMESİYLE BİRLİKTE İNSAN ODAKLI SİSTEMLERİN ARTIK İNSANSIZ DA ÇALIŞMAYA DEVAM EDEBİLECEK OLMASININ TÜM SEKTÖRLERİ DEĞİŞTİRECEĞİNİ BELİRTEN YOUTHHOLDİNG CHIEF YOUTH OFFICER'I VE FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ EMRAH KAYA, "EN DİKKAT ÇEKİCİ VE İLGİNÇ DEĞİŞİM ASLINDA SEKTÖRLER ARASINDA YAŞANACAK SİNERJİ TARAFINDA ÖNE ÇIKACAK" YORUMUNDA BULUNUYOR

SEKTÖRLER ARASI SİNERJİ DÖNEMİ

Gerçeği isterseniz, değişmeyecek sektör yok. Teknoloji bağımlılığının en düşük olduğunu düşündüğümüz moda sektöründe beklediğimiz değişimleri düşündüğümüzde bile yıkıcı oranda farklılaşma olacağını öngörmek mümkün. İçerisinde zaten teknolojinin gerek üretim gerekse kullanıcı deneyimi açısından çok derinden yer aldığı sektörlerde ise bu dönüşüm daha organize ve görece tahmin edilebilir olacak. Bu sektörlerde geçmişten gelen çizginin trendinde dev bir değişimden ziyade yumuşak bir değişim yaşayacağız. En dikkat çekici ve ilginç değişim aslında sektörler arasında yaşanacak sinerji tarafında öne çıkacak. Örneğin, moda ve tıp yakınlaşacak. Giyilebilir teknolojilerle sağlığımız gerçek zamanlı takip edilebilecek ve artık moda şirketleri tıp uzmanlarını bordrolarına alıyor olacak. Ya da etkinlik şirketleri dijital bilen çalışanları işe alırken, otomotiv şirketleri ise oyun üreticilerini işe alacak. Sürücüsüz otomobil üretimleri ile araç içi oyun geliştirmeleri önem kazanacak.

YENİ ETİK KOD DANIŞMANLARINDAN LEGAL DANIŞMANLARA

Teknolojik değişimler en basit sektörlerden en kompleks süreçlere sahip sektörlere kadar birçok endüstrinin iş yapış biçimini değiştiriyor. Aslında endüstrinin lider şirketleri bu dönüşüme gönüllü olmasa da tüketici davranışları ve beklentilerinde ortaya çıkan köklü değişimler, bu şirketleri değişime zorluyor. TV'ler ve gazeteler dijital talepler sebebiyle çift ekranlar yaratmaya başladı. İnteraktiviteyi önceliklendirmek zorunda kaldı. Finans kurumları on-the-go stratejileri, banka şubeleri açmaktan daha da öncelikli olarak değerlendiriyor. Sürücüsüz otomobillerin kaza yapması durumunda suçlu ve haklı tespiti için dünyada bu konuda legal uzmanlıklar oluşuyor. Yeni etik kod danışmanları ortaya çıkıyor. Tarım sektöründe teknolojinin verimliliğe olan katkısı, estetik ve güzellik uzmanlarının boya ile yaptığı birçok ürün yerine deri altına hafıza artırma ve kalıcı desenlerle takip ve vücut değerleri ölçüm geliştirmeleri yapılıyor. Kişisel drone'lar ile kişiler herhangi bir kargo şirketine ihtiyaç duymadan gönderilerini kendileri yapabilecek. Gelecekte şu an var oldukları formatla yaşamaya çalışan sektörleri zor günler bekliyor. Geleneksel tarım, genel işe alım, İK ya da bordro şirketleri, tek yönlü medya şirketleri, matbaalar, dijital dönüşüm yaşamamış perakendeciler, 3D yazıcılar ile basılabilecek her türlü ev aletleri üreticileri, kargo şirketleri, çok büyük ihtimalle yedek parçacılar, sarf malzeme üreticileri gibi risk altında olan milyonlarca örnek sayabiliriz. Bugün geleneksel olarak bu işleri yapan kurumlar yeni trendlere ayak uydurarak dönüşmeli. Eğer kendi iş yapış biçimlerine yeni bir bakış açısı getirebilirlerse batmak bir yana kendi alanlarında lider bile olabilirler.

2030'UN FAVORİ MESLEKLERİ

Fütürisler Derneği, 2030 yılında hayatımıza girecek yeni meslek türlerini analiz etti. Bu listedeki meslekler için kendilerine şimdiden yatırım yapan gençler, geleceğin en çok aranan çalışanları olacak. Bu listede büyük veri arkeoloğu, vücut parça üreticisi, nano-doktor, genetik organizma çiftçisi, hafıza artırma cerrahı, yeni bilim etik danışmanı, uzay pilotu, rehberi ve mimarı, düşey tarımcı, iklim değişikliği uzmanı, karantina yöneticisi, bilgi bankacısı, iklim polisi, sanal avukat, avatar öğretmen geliştiricisi, alternatif taşıt tasarımcısı, kişiselleştirme uzmanı, sanal bilgi düzenleyicisi, zaman yöneticisi, sosyal ağ / medya gönüllüleri ve kişisel marka yöneticileri gibi görevler bulunuyor.

İKİNCİ BAHAR YÖNETİCİLERİ İSTİHDAM EDİLECEK

Şirketler, çok yönlü ve meraklı çalışanlara ihtiyaç duyacak. İnsan kaynakları yöneticileri, bu kişilerin işe alımı için daha çok sayıda nitelikli ve yetenekli adaylarla görüşmek zorunda kalacak. Çalışan kesimin tüm sektörlerde değerlendirilebilecek, aranan insan olmaya odaklanmaları gerekiyor. Tekno sosyologlar, yeni bilim etik danışmanlar, ikinci bahar yöneticileri (ortalama ömür uzadığı için o uzayan kısımda insanların yaşamlarını organize edecek danışmanlık pozisyonları), vücut parça üreticileri ve bunun gibi birçok konuda ortaya çıkacak ihtiyaçlara uygun uzmanlıklara şimdiden hazırlanmakta fayda var.

İNSAN ODAKLILIKTAN MEKANİK SİSTEME GEÇİŞ NASIL BİR BOYUT YARATACAK?

Özellikle yapan zekanın hayatımıza girmesiyle, bizi iş yaşamında makine-insan dengesinin ciddi bir şekilde bozulacağı bir gelecek bekliyor. Bu başkalaşım süreci, insanın yapabileceği boyutların üzerine çıktığında hız ve kalite olarak karar mekanizmalarını makinelere bırakmış olacak. Sistemler kendileri yüklenmiş veri setlerini inceleyerek kararlar geliştirecek ve bunu bir sonraki adımdaki makinelere ileterek üretim veya servisin hayata geçmesini sağlayacak. Bu durum hatasız, daha az fireli ve yüksek kaliteli ürünler çıkmasını, öğrenen organizasyonlar halinde insan ile yaşanan tüm duygusal sıkışmışlıkları da ortadan kaldıracak. Bu sayede işletmeler için daha verimli bir ortam öne çıkacak. Etik değerlerimiz makinelere daha doğrusal tanımlanmalı. Sistemleri kodlayan mühendisler etik davranırlarsa daha eşitlikçi ve sosyal bir ortam oluşabilir.

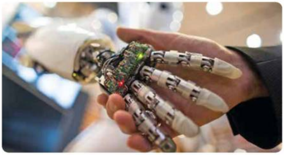
İNOVASYONU İÇSELLEŞTİREMEYEN BEYAZ YAKALILARIN İŞ FIRSATLARI AZALACAK

Amazon, bu konuya verilebilecek en başarılı örneklerden biri… Müşterilerin site üzerindeki hareketleri ölçülüyor, ürün önermeleri gözlemleniyor. Bu sayede tüketicinin hayat tarzını, gittiği yönü, değişen trendlerini öngörerek önermelerde bulunuluyor. Siparişin teslimi adına tüm depo ve gerekirse bir kısım üründe anında üretim yaparak teslimat yine kendi robotları ve dronları (amazonprime) ile planlanıyor. Süreçlerin ciroya, dönüşüm oranına, tekrar müşterilerine katkısı, yakın zamanda vaka çalışması olarak dünyada okutulmaya başlanacak. Bir diğer başarılı örnek ise Tesla… Fabrika kesinlikle endüstri 4.0'a uygun tasarlanmış durumda. Gündeme gelen yeni araç tasarımına göre üretim bandı kendini gerçek zamanlı güncelleyerek artık Tesla-III üretebilir hale gelebiliyor. İnovasyonu içselleştiremeyen beyaz yakalıların iş fırsatları da kısıtlı olacak.

MICROSOFT TÜRKİYE YAZILIM GELİŞTİRME TEKNOLOJİLERİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI VE FÜTÜRİSTLER DERNEĞİ YÖNETİM KURULU ÜYESİ CAVİT YANTAÇ

30 YIL İÇİNDE BİLGİSAYARLARIN VERECEĞİ KARARLAR, İNSANLARINKİNDEN DAHA İYİ OLACAK

Veri üretimine dayalı sektörlerin önemli bir bölümü dijital transformasyondan etkileniyor ve yapılan işler, insanlardan bilgisayarlara doğru kayıyor. Bunun en iyi bilinen örneği ise sürücüsüz otomotiv sektörü. Arabalar yaklaşık 100 yıldır aynı mantıkla çalışıyor: Sürücü, etrafındaki gelişmeleri değerlendirerek aracı yönetiyor, frene basıyor, direksiyonu kullanıyor. Artık, aracın etrafından gelen tüm verileri, bir insan kadar iyi işleyebilen sistemler; frene, direksiyona, belki de bir insandan çok daha iyi müdahale edebiliyor. Bu nedenle de, otomotiv sektörü gittikçe yazılım ağırlıklı bir sektör haline geliyor. Benzer şekilde hukuk müşavirliğinden tarıma kadar karar verilebilen pek çok sektör otomatize ediliyor, üretim ve değer zinciri, insan-bağımlı olmaktan uzaklaşıyor. 20'nci yüzyıl nasıl petrol çağıyken, 21'inci yüzyıl da veri çağı olacak. Ünlü fütürist Ray Kurzweill, 'singularity' olarak da adlandırılan ve yapay zeka sayesinde bilgisayarların, insanlığın toplam entelektüel seviyesini geçeceği yılı 2045 olarak belirtiyor. Önümüzdeki 20-30 yıl içinde, bilgisayarlar tarafından verilecek kararların, ortalama olarak her alanda insanlardan daha iyi olacağını söylemek mümkün.



OTOMOTİV VE ÜRETİM SEKTÖRÜ ÖNEMLİ BİR DÖNÜŞÜMÜN EŞİĞİNDE

Otomotiv sektörünü bekleyen en önemli iki gelişme, sürücüsüz otomobillerin ve araçların yaygınlaşması ve paylaşım ekonomisi. Bir yandan 100 yıldır otomotiv sektörünü oluşturan otomotiv firmalarının sürücüsüz araçlara yaptığı yatırımlar, bir yandan Uber veya SecureDrive gibi araba sahibi olmadan sizi A noktasından B noktasına götürebilen alternatifler, araç sahipliğini önemli ölçüde azaltacak. Bu durumda, yalnızca Amerika Birleşik Devletleri'nde 570 milyar doların üzerinde yıllık cirosu olan, Türkiye'nin en büyük ihracat kalemi olan otomotiv sektörü şekil değiştirecek. Araba galerileri, satış ve satış sonrası hizmetleri üstlenen bayiler, sigorta şirketleri, taksicilik, otoparkçılık, vb. pek çok sektör, otomotivdeki bu değişimden derinden etkilenecek, satışları düşecek veya satış şekilleri değişecek. Bu konuya daha fazla yatırım yapılacak. Bilgisayarlar daha fazla öğrenebilecek ve daha fazla senaryo otomatize edilebilecek. Üretim bantları, tüm dünyada otomatikleşmeye başladı. Bu nedenle kısa vadede fabrika üretim hatlarında, özellikle mavi yakalıların üstlendiği pek çok iş ortadan kalkabilir.

Veriyi iyi okuyabilen kişiler, 21'inci yüzyılın en büyük kurumlarını ve şirketlerini oluşturacak...

VERİYİ DOĞRU OKUYABİLENLER ÖNE ÇIKACAK

Geleceğin iş dünyasında aktif bir sorumluluk almak isteyen yönetici ve çalışanların değer yaratan senaryolara, insan muhakemesine dayanan ve ruhlarını koyabilecekleri alanlara yönelmeleri gerekiyor. Farklı sistemlerin oluşması ve yönetilebilmesi adına önemli ölçüde yazılımcı ve veri bilimi uzmanı gibi yüksek profilli kişilere ihtiyaç duyulacak. Veriyi iyi okuyabilen kişiler, 21'inci yüzyılın en büyük kurumlarını ve şirketlerini oluşturacak. Veri bilimi, biyoteknoloji ve kuantum bilimi şekil ve isim değiştirerek, popüler iş kollarına dönüşecek.

DOĞRUDAN SATIŞ SİSTEMİNDE TRENDLERİ, TOPLUMLARIN BEKLENTİLERİ OLUŞTURUYOR

HER GEÇEN GÜN GELİŞEN, ÜLKE EKONOMİLERİNE KATMA DEĞER SAĞLAYAN, ÖZELLİKLE KADINLARIN İŞ HAYATINDA YER ALMASINA OLANAK VEREN DOĞRUDAN SATIŞ SEKTÖRÜ, ÜRÜN VE HİZMETLERİNİ GELİŞTİRİRKEN TEMSİLCİLERİ İLE DE KİTLELERE ULAŞIYOR. QNET, AVON, AMWAY, ORIFLAME VE HERBALIFE'IN YANI SIRA DOĞRUDAN SATIŞ DERNEĞİ, TÜRKİYE VE DÜNYA PAZARINDAKİ KONUMLARINI ANLATIRKEN SEKTÖRDEKİ TRENDLERİ DE PAYLAŞTI

Dalida Özatay/ dalida.ozatay@platinonline.com

Kozmetikten kişisel bakıma, ev temizliğinden besin takviyesine, giyimden aksesuvara kadar pek çok ürünü doğrudan satış yöntemiyle pazara sunan markaların oluşturduğu doğrudan satış sektörü, her geçen gün büyüyor. Doğrudan satış sistemi, ürünün bir satıcı tarafından anlatılması veya gösterek tanıtması yoluyla gerçekleşiyor. Bu satışın en önemli özelliği ise zamandan ve mekandan bağımsız gerçekleşiyor olması... Bu özellik de doğrudan satışı, her yaştan, cinsiyetten ve meslekten kişilerin rahatlıkla yapmasına imkan veriyor. Dünyada 100 yılı aşan şirketlerin yanı sıra uzun yıllar bu sektörde ürün üreten ve satan pek çok firma bulunuyor. Pazarın büyük çoğunluğunu ise yüzde 46'lık payla Asya Pasifik ülkeleri oluşturuyor. Türkiye'nin doğrudan satış piyasası ise her geçen gün artıyor. Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kadınların yoğun olduğu doğrudan satış sektöründe trendleri ise daha kaliteli yaşam beklentileri oluşturuyor.

"TÜRKİYE'DE 1 MİLYON 150 BİN KADIN DOĞRUDAN SATIŞ SEKTÖRÜNDE"

AĞUSTOS 1994'TE KURULAN DOĞRUDAN SATIŞ DERNEĞİ, TÜKETİCİLERE MAL VE HİZMET PAZARLAMA YÖNTEMİ OLARAK DOĞRUDAN SATIŞI GELİŞTİRMEK, SEKTÖR İÇİNDE EN ÜST DÜZEYDE İŞ AHLAKI PRENSİPLERİ OLUŞTURMAK VE BUNLARI KORUMAK, TOPLUMUN DOĞRUDAN SATIŞ KONUSUNDAKİ BİLGİSİNİ VE GÜVENİNİ ARTIRMAK AMAÇLARIYLA FAALİYETLERİNİ GERÇEKLEŞTİRİYOR. DOĞRUDAN SATIŞ DERNEĞİ BAŞKANI OZAN ÖZSAVAŞÇI, SEKTÖRÜN DÜNYADAKİ YERİNİ DEĞERLENDİRİRKEN TÜRKİYE'DEKİ KONUMUNU DA ANLATIYOR...

Doğrudan satış sektörü, ülke ekonomisine nasıl bir katkı sağlıyor?

Doğrudan satış çok farklı beklentilere cevap verebilen bir iş alanı olması sebebiyle hemen hemen herkese cazip gelen bir tarafı bulunuyor. Bu nedenle doğrudan satış işi dünyada ve Türkiye'de her geçen gün büyüyen bir sektör haline geliyor. Doğrudan satış sistemi, ev kadınları için çok büyük fırsatlar yaratıyor. Kişi evini, ailesini ve çocuklarını ihmal etmeden istediği saatlerde çalışarak ek gelir imkanı buluyor. Yeterince zaman ayıran ve çaba gösterenlere sunduğu gelir fırsatının yanında doğrudan satış; kişisel gelişim ve sosyalleşme gibi olanaklar da sunuyor.

DOĞRUDAN SATIŞ DERNEĞİ ÜYESİ ŞİRKETLERDE, 928 KİŞİ ÇALIŞIRKEN, BAĞIMSIZ SATICI SAYISINDA DA HIZLI ARTIŞLARLA 2015 YILINDA YAKLAŞIK OLARAK 1.5 MİLYON KİŞİYE ULAŞILDI. SEKTÖRÜN 2010'DAN BUGÜNE 800 MİLYON TL OLAN NET SATIŞI, 1.2 MİLYAR TL'YE ULAŞTI

Türkiye'de doğrudan satış şirketlerinin yüzde 80'ini kadınlar oluşturuyor ve bu da yaklaşık 1 milyon 150 bin kadın girişimci anlamına geliyor. Aileleriyle birlikte tahminen üç milyon kişi, ek olarak sektörün hayata geçişinden itibaren bu sektöre girmiş ve ayrılmış yaklaşık üç milyon kişinin de aileleriyle birlikte hesaplamaya dahil edilmesiyle toplam 12 milyon kişi, bu sektörle bir şekilde ilişkide bulunmuş veya kazanç fırsatından yararlanmış durumunda. Doğrudan satış sektörü, Türkiye'de 2015 yılını bir büyümeyle kapattı diyebiliriz. Bugün Doğrudan Satış Derneği üyesi şirketlerde 928 kişi çalışırken, bağımsız satıcı sayısında da hızlı artışlarla 2015 yılında yaklaşık olarak 1.5 milyon kişiye ulaşıldı. Sektör, 2010'dan bugüne 800 milyon TL olan net satışlar ile 1.2 milyar TL'ye ulaştı.

▸ Doğrudan satış sektörünün dünyadaki ve Türkiye'deki konumu nedir?

Doğrudan satış sektörü, Türkiye'de ve dünyada giderek büyüyor. Dünya Doğrudan Satış Dernekleri Federasyonu'nun en son açıklanan 2015 yılı verilerine göre doğrudan satış sektörü dünyada 183.7 milyar dolarlık hacme ulaştı. Global doğrudan satış pastasının en büyük gelirini yüzde 46'lık payla Asya Pasifik ülkeleri oluşturuyor. Yüzde 34'lik dilimde ABD, yüzde 19'luk bölümde ise aralarında Türkiye'nin de bulunduğu Avrupa yer alırken yüzde 1'lik kısmı ise Afrika ve Orta Doğu ülkeleri oluşturuyor. Türkiye'de doğrudan satış sektörünün, önümüzdeki yıllarda daha da büyüyerek daha çok kişiye ekonomik bağımsızlık ve kişisel gelişim imkanı vereceğine ve ekonomimizin gelişimine her geçen gün daha fazla katkı sağlayacağına inanıyoruz.

DOĞRUDAN SATIŞ DERNEĞİ BAŞKANI OZAN ÖZSAVAŞÇI

"DOĞRUDAN SATIŞTA TÜRKİYE'NİN POTANSİYELİ YÜKSEK"

MALEZYA MERKEZLİ QNET, DÜNYADA 150'DEN FAZLA ÜLKEDE YER ALIRKEN TÜRKİYE'DE İSE 130 BİNDEN FAZLA ÜYEYE ULAŞMIŞ DURUMDA. TÜRKİYE'DEN LOKAL ÜRÜN TEMİN EDİP DİĞER ÜLKELERE GÖNDERMEYE BAŞLAYAN QNET TÜRKİYE'NİN GELECEK YILA DAİR HEDEFİ İSE SEKTÖRDE İLK ÜÇE GİRMEK...

QNET

Asya kökenli Qnet, Türk pazarına girdiği 2010 yılından bu yana bağımsız temsilcileri aracılığı ile büyüyor. Ürünlerinin yanı sıra satış politikalarını da güvenli bir platformda geliştiren firma, ilkesel bir yaklaşım sergiliyor. Qnet Genel Müdürü Cem Geyik, Qnet'in satış politikasını şu şekilde özetliyor: "Yapılan satışlardan elde edilen komisyonlarla gelir elde eden temsilcilerin, ürün satış ciroları yükseldikçe seviyeleri de yükseliyor. Başarı kıstası, her bölgede farklılık gösteriyor. Asya kökenli firmalarda komisyonlar genel olarak açıklanmıyor, Avrupa kökenli firmalar ise bağımsız temsilcilerin yapmış oldukları çalışmaları başarı hikayesi olarak duyuruyor. Her bölgenin bağımsız temsilcileri, başarıyı farklı değerlendiriyor."

QNET TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ CEM GEYİK

TÜRKİYE'DE ÜRETİLEN ÜRÜNLER 27 ÜLKEDE SATILIYOR

E-ticaretle doğrudan satışı birleştiren Qnet'in satış temsilcileri, ürün tanıtımı yapıp kendi kullandıkları ürünleri tavsiye ederek ilgili kişileri satın alma konusunda teşvik ediyor. Nihai tüketici, alışverişi internet üzerinden yaparken alışveriş esnasında sadece bilgi olarak temsilcinin referans numarasını giriyor. Satıştan gerçekleşen kâr oranından verginin kesilmesinin ardından, kazanç temsilcinin hesabına yatırılıyor. Hem ürünün hem de faturanın doğrudan nihai tüketiciye gönderilmesiyle, ürünle ilgili bir sorun olduğunda direkt Qnet Türkiye ofisi ile temasa geçilerek çözülüyor. Böylece devlete vergi geliri sağlanıyor. Qnet satış temsilcilerinin sekiz ayrı seviyesi bulunuyor. Satış temsilcilerinin cirosu yükseldikçe seviye de yükselip, kâr oranları artıyor. Qnet Türkiye, kozmetik ve gıda takviye ürünlerinin burada üretilmesini sağlayarak 27 ülkeye ihraç ediyor.

QNET'İN 150 ÜLKEDE 10 MİLYONDAN FAZLA BAĞIMSIZ TEMSİLCİSİ BULUNURKEN TÜRKİYE'DEKİ SAYI İSE 135 BİNE ULAŞMIŞ DURUMDA. HER GEÇEN GÜN, SAYISI ARTAN KADIN TEMSİLCİLER İSE MARKADA ÖNEMLİ BİR KONUMA SAHİP

"SEKTÖRÜN KENDİ PROFESYONELLERİ VAR"

Geyik, dünyada 200 milyar dolarlık bir hacme sahip olan doğrudan satış sektöründe satışın yüzde 45'inin Asya Pasifik ülkelerinden geldiğini söylüyor. Bu sistemin Türk kültürüyle özdeşleştiğini vurgulayan Cem Geyik, "Sistemin içinde barındırdığı insan ilişkileri, güven, sosyalleşme gibi kavramlar sistemin özellikle Türkiye'de başarılı olmasını sağladı. Dünyadaki örneklere bakarak doğrudan satışın

QNET TÜRKİYE, KOZMETİK VE GIDA TAKVİYE ÜRÜNLERİNİ BURADA ÜRETTİREREK 27 ÜLKEYE İHRAÇ EDİYOR

Türkiye'de henüz doldurulmamış bir potansiyeli olduğunu söyleyebiliriz. Doğrudan satış sistemi Türkiye'de ilk olarak 1992'de kuruldu. Sektörün bugünkü büyüklüğü 1 milyar dolar civarında. Önümüzdeki yıllarda sektörün 5-6 milyar dolar büyüklüğe ulaşması bekleniyor" diyor. Doğrudan satış işini network profesyonellerinin de yaptığını dile getiren Cem Geyik, doğrudan satışı yarı zamanlı bir iş olarak görmemek gerektiğini vurguluyor. Geyik, "Bu bir sektör ve her sektörün profesyonelleri olduğu gibi, doğrudan satış sektörünün de profesyonelleri var. Özellikle kadınlar, ekonomik bağımsızlıklarını daha kolay kazanacakları ve kendilerine zaman ayırabilecekleri bu sektörde çalışmak istiyor. Doğrudan satış sistemi Türkiye genelinde rağbet gören bir sektör ama büyük şehirlerde iş hacmi yoğun olduğu için buralardaki talepler de hatırı sayılır yükseklikte" diyor. Qnet'in 150 ülkede 10 milyondan fazla bağımsız temsilcisi bulunurken Türkiye'deki sayı ise 135 bine ulaşmış durumda. Her geçen gün sayısı artan kadın temsilciler ise markada önemli bir konuma sahip.

EĞİTİMLERDE TEMSİLCİLER BİLGİLENDİRİLİYOR

Doğrudan satışın önemli bir ayağı olan eğitimler, online, yüz yüze ve otel toplantıları şeklinde yapılıyor. Türkiye genelinde düzenli eğitimler veren Qnet, böylece ürün ve pazarlama planları hakkında devamlı bilgilendirme yapıyor. Bu eğitimler sırasında bağımsız temsilciler için şirket bünyesindeki eğitim odasını tahsis ettiklerini belirten Geyik,"Haftada en az bir kez temsilcilerimize ürün ve hizmetlerimiz konusunda eğitim veriyoruz ve onların da bu konularda sormak istedikleri soruları cevaplandırıyoruz. Böylece onlarla direkt temas kurarak şirketimiz, bağımsız temsilcilerimizin de geri bildirimleriyle koordinasyonlu olarak en verimli şekilde çalışıyor" diye anlatıyor.

"BU BİR SEKTÖR VE HER SEKTÖRÜN PROFESYONELLERİ OLDUĞU GİBİ, DOĞRUDAN SATIŞ SEKTÖRÜNÜN DE PROFESYONELLERİ VAR. ÖZELLİKLE KADINLAR, EKONOMİK BAĞIMSIZLIKLARINI DAHA KOLAY KAZANACAKLARI VE KENDİLERİNE ZAMAN AYIRABİLECEKLERİ BU SEKTÖRDE ÇALIŞMAK İSTİYOR..."

ÇEVREYE DUYARLI ÜRÜNLER

Çevreye duyarlı olmaya özen gösteren Qnet, ürünlerini de bu yönde üretmeye ve insanların yaşam kalitesini artıracak şekilde seçiyor. Geyik, "Su kaynaklarının bilinçli tüketimin farkındalığıyla HomePure adında NSF belgeli su arıtma cihazımız mevcut. Malezya'daki Qnet merkez binamız, Green Mark ödülünü kazanan ilk yüksek katlı ofis binası seçildi.

Bu ödülü binanın çevresel dizaynı dolayısıyla, enerji ve su verimliliği gibi kriterlerle kazandık" diyor.

Qnet Türkiye, 2014 yılında sekizincisi düzenlenen ve 2013-2014 Spor Toto Süper Lig Şampiyonu Fenerbahçe Spor Kulübü ile Ziraat Türkiye Kupası galibi Galatasaray Spor Kulübü arasında oynanan Süper Kupa karşılaşmasının sponsorluğunu üstlendi. Ayrıca Formula 1'in yanı sıra Manchester City'e ve dünya tenis şampiyonlarından Martina Hingis'e (2015 yılı) sponsor oldu.

YAŞAM KALİTESİNİ YÜKSELTEN ÜRÜN PORTFÖYÜ

Ürün portföyünü, insanların yaşam kalitesini artırmaya yönelik geliştiren Qnet'in ürün kategorisinde Vitanew gıda takviyeleri, Couleurs by Qnet makyaj malzemeleri, Brille Premium diş ve ağız bakım seti, Bernhard H Mayer saatleri, HomePure su arıtma cihazı, Airpure hava temizleme cihazı, Physio Radiance cilt bakım ürünleri, DEFY erkek cilt bakım ürünleri, Swiss e Learning Institute uzaktan eğitim platformu, Q-breaks konaklama ürünleri yer alıyor.

"ONLINE KANALLARI GELİŞTİREREK HEDEF KİTLEMİZİ GENİŞLETİYORUZ"

100 YILI AŞAN ŞİRKETLERDEN BİRİ OLAN AVON, BULUNDUĞU DOĞRUDAN SATIŞ SEKTÖRÜNDE İLKLERE İMZA ATIYOR. MARKA, SOSYAL ALIŞVERİŞ MODELİNİ DEVAMLI GELİŞTİREREK KAZANÇLI VE TATMİNKAR BİR GÜZELLİĞİ DÜNYADA MİLYONLARCA KADINLA PAYLAŞIYOR

Güzelliğe değer katar
AVON

Doğrudan satış sektörünün öncü şirketi Avon, dünyada 130, Türkiye'de ise 25 yıla yakın süredir kadınların her açıdan güçlü olmaları için çalışıyor. 100'den fazla ülkede 6 milyonun üzerinde bağımsız satış temsilcisiyle güçlü bir ağa sahip olduklarını belirten Avon Türkiye Genel Müdürü, Orta Doğu ve Afrika'dan Sorumlu Grup Başkan Yardımcısı Angela Cretu, "Bu büyük ailede yer alan kadınlar, bir yandan ekonomik özgürlüklerini kazanırken diğer yandan hem kendilerinin hem de çevrelerindeki kadınların hayatını güzelleştiriyor, iyileştiriyor. İlk günden bu yana sürdürdüğümüz bu iş modeliyle, dünya kadınlarının kişisel gereksinimlerini, ürün ihtiyaçlarını ve hizmet beklentilerini en iyi anlayan ve karşılayan şirket olma vizyonuyla çalışıyoruz. Bu hedeflerimizi geniş ürün gamımız, kampanya dönemlerinde yenilenen cazip avantajlar sunan kataloglarımız, güvenilir ve son teknolojiyle geliştirilmiş ürünlerimizle destekliyoruz. Özenle ve samimiyetle sürdürdüğümüz bu yaklaşımla istikrarlı bir şekilde sektördeki öncü ve güçlü konumumuzu koruyor ve geliştiriyoruz" diye anlatıyor.

Doğrudan satış sektörünün, ülke ekonomilerine katkı sağladığını belirten Cretu, "Kadınların iş gücüne katılımında geride olan ülkemizde bu durumun önemli bir fırsat olduğunu söyleyebiliriz. Tüketiciler açısından da bağımsız satış temsilcileriyle birebir ilişki kurma ve ürünler hakkında detaylı bilgiye sahip olma avantajı getiriyor. Bu da hizmet ve ürün kalitesini önemli ölçüde artırıyor" diyor.

"KADINLARIN, İŞ GÜCÜNE KATILIMINDA GERİDE OLAN ÜLKEMİZDE DOĞRUDAN SATIŞIN ÖNEMLİ BİR FIRSAT OLDUĞUNU SÖYLEYEBİLİRİZ. TÜKETİCİLERE DE BAĞIMSIZ SATIŞ TEMSİLCİLERİYLE BİREBİR İLİŞKİ KURMA VE ÜRÜNLER HAKKINDA DETAYLI BİLGİYE SAHİP OLMA AVANTAJI GETİRİYOR. BU DA HİZMET VE ÜRÜN KALİTESİNİ ÖNEMLİ ÖLÇÜDE ARTIRIYOR"

"ONLINE GÜZELLİK VİTRİNİ İLE KİTLELER BÜYÜYOR"

Kişisel bakım ve kozmetik sektörü açısından, Euromonitor 2015 yılı verilerine göre Türkiye'de sektörün büyüklüğünün 10 milyar 175 milyon TL olduğunu belirten Angela Cretu, doğrudan satışın ise bu pazarın yüzde 13,1'ini oluşturduğuna dikkat çekiyor. Sosyal alışveriş modelini devamlı geliştirerek kazançlı ve tatminkâr bir güzelliği dünyada milyonlarca kadınla paylaştıklarını dile getiren Cretu, "Temsilcilerimizin işini kolaylaştırması için teknolojik altyapımızı sürekli geliştiriyoruz. Temsilcilerimiz, yüz yüze satış yaptıkları kitleyi, online güzellik vitrinleri açarak daha çok büyütme şansına sahip. Avon katalog ve Sihirli Ayna gibi mobil uygulamalarımız sayesinde temsilcilerimiz hem daha fazla müşteriye ulaşıyor hem de tüketicilerin yoğun olarak kullandığı online kanallardan iletişime geçerek, işlerini kolayca büyütebiliyor" diye anlatıyor.

AVON TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ, ORTA DOĞU VE AFRİKA'DAN SORUMLU GRUP BAŞKAN YARDIMCISI ANGELA CRETU

EUROMONITOR 2015 YILI VERİLERİNE GÖRE TÜRKİYE'DE SEKTÖRÜN BÜYÜKLÜĞÜNÜN 10 MİLYAR 175 MİLYON TL OLDUĞUNU BELİRTEN ANGELA CRETU, DOĞRUDAN SATIŞIN İSE BU PAZARIN YÜZDE 13,1'İNİ OLUŞTURDUĞUNA DİKKAT ÇEKİYOR...

"YAŞLANMA KARŞITI VE SAĞLIKLI YAŞAM TRENDLERİ YÜKSELİYOR"

Sektördeki trend eğilimlerini ise Cretu şöyle özetliyor: "Global bir marka olarak Türkiye'deki gelişmelerin dünyadaki trendlerle ne kadar yakından bağlantılı olduğunu kolaylıkla görebiliyoruz. Sektörün gelişimi, dünya trendleriyle paralel ilerliyor. Ülkemizde kadınlar, yenilikçi ve trendleri yakından takip ediyor. Sektörde son yıllardaki en önemli değişim, hem gelir düzeylerindeki artış hem de kadınların iş gücünde daha fazla yer almasıyla ürünlerin daha geniş bir kitleye ulaşması oldu. Kişisel bakım, saç bakım ürünleri ve yaşlanma karşıtı ürünler pazarlarında büyüme var. Özellikle son kategorideki artışta, satın alma gücünü elinde bulunduran beyaz yakalı orta yaşlı kadınların sayısındaki artış önemli rol oynuyor.

Bununla birlikte sektörün son yıllardaki en önemli büyüme alanlarından biri, eskiden yalnızca kadınlarla özdeşleştirilen kozmetik ve kişisel bakımda erkeklerin de artık müşteri haline gelmesi ve erkeklere özel ürünlerin geliştirilmesi. Diğer yandan sağlıklı yaşam trendine bağlı olarak her alanda olduğu gibi sektörümüzde de doğal içerikli ürünlere yönelim hızla artıyor. Örneğin Avon'un tohumların gücünü yüz ve vücut bakım ürünlerine taşıyan, alerjen ve paraben içermeyen Nutra Effects markası bu trendi karşılayan en dikkat çekici markalardan biri. Bir de sektördeki ürünlerin iletişiminde yeni bir döneme girildiğini söyleyebiliriz. Online mecraların ve tavsiye üzerine satın almaların hızla arttığını, özellikle sosyal medyada dijital fikir önderlerinin güzellik, kozmetik ve bakım ürünleri satın alma davranışlarını önemli ölçüde yönlendirdiğini görüyoruz."

AVON'UN DÜNYA ÇAPINDA 6 MİLYONUN ÜZERİNDE, TÜRKİYE'DE İSE YÜZ BİNLERCE KİŞİDEN OLUŞAN BİR SATIŞ TEMSİLCİSİ AĞI BULUNUYOR. SATIŞ POLİTİKALARININ BAŞINDA YER ALAN ETİK VE UYUM KONUSUNA AVON DÜNYASI BÜYÜK BİR HASSASİYET GÖSTERİYOR

ETİK DEĞERLERE UYGUN SATIŞ

Avon'un dünya çapında 6 milyonun üzerinde, Türkiye'de ise yüz binlerce kişiden oluşan bir satış temsilcisi ağı bulunuyor. Satış politikalarının başında yer alan etik ve uyum konusu,
Avon dünyasında hassasiyetle üzerinde durulan bir konu. Çalışanların etik ve uyum konularıyla ilgili atabilecekleri yanlış adımları önlemeye yardımcı olmak amacıyla temel politikaları belirlediklerini ve çeşitli iç iletişim kanallarını kullanarak çalışanlarla paylaşıldığını anlatan Angela Cretu, "Temsilcilerimizle de kayıt sözleşmemizin ekinde etik taahhütnamemizi imzalıyoruz. Bu sayede onların da sahada etik değerlerimize uygun şekilde satış yapmalarını sağlıyoruz" diyor.

AVON VAKFI

Avon ve Kadınlar için Avon Vakfı'nın büyüklüğü, kadına yönelik sosyal sorumluluk konularında yapılan katkılarla 1 milyar dolara ulaştı. Vakıf tarafından yürütülen küresel sosyal sorumluluk programları, meme kanseri araştırmalarına maddi kaynak sağlıyor. 'Aile İçi Şiddete Karşı Sessiz Kalma' programı, aile içi ve kadına karşı şiddeti azaltmaya yönelik çalışmalara odaklanıyor. Bugüne kadar Avon'un çalışmaları sayesinde yaklaşık 175 milyon kişi meme kanseri ve aile içi şiddet konusunda eğitildi. Bağışlar ve sosyal yardım programları ile de yaklaşık 30 milyon kişiye hizmet sağlandı. Türkiye'de ise 4 milyon TL'nin üzerinde oluşturulan fonla her yıl binlerce kadına ücretsiz mamografi taraması yapılıyor. Şüpheli görülen vakalarda ise kişiye ek teşhis olanağı sağlanıyor. Türk Kanser Derneği ile iş birliği sonucunda ise maddi olanakları yetersiz meme kanseri hastalarının tedavi masraflarına destek oluyor. Ayrıca projeye destek amacıyla geliştirilen mobil yürüyüş uygulaması Pembe Hareket ile 39 bin kadına ulaşıldı. Aile içi şiddetle mücadele konusunda ise geçen yıl şiddet uygulayan yetişkinlerin büyük bölümünün çocuklukta aile içi şiddete maruz kaldıkları ya da tanık oldukları gerçeğinden yola çıkarak AÇEV'le Sessiz Kalma Gönüllü Eğitimi programı hayata geçirildi.

"YAŞLANMA KARŞITI ÜRÜNLER VE GIDA TAKVİYELERİ YÜKSELEN TREND"

JONAS AF JOCHNICK VE ROBERT AF JOCHNICK KARDEŞLER TARAFINDAN 1967 YILINDA İSVEÇ'TE KURULAN ORIFLAME, 2010 YILINDAN BU YANA TÜRKİYE'DE SATIŞ YAPIYOR. ORIFLAME TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ JOHAN LARSSON, YAŞLANMA KARŞITI ÜRÜNLER İLE GIDA TAKVİYELERİNİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN ÜRÜNLER OLDUĞUNA DİKKAT ÇEKİYOR

ORIFLAME SWEDEN

Oriflame'in Türkiye ve dünya pazarındaki konumundan bahseder misiniz?
Oriflame, güzellik ve kişisel bakım alanında 60'ı aşkın ülkede hizmet sunuyor. Dünyadaki gitgide belirsizleşen ve zorlayıcı makro ekonomik şartlara rağmen Oriflame, pazardaki yerini sağlamlaştırmayı amaçlıyor ve yerel para birimlerinde büyüme trendi içerisinde ilerliyor. Oriflame Türkiye ise güzellik ve kişisel bakım pazarında pazar payı olarak ilk 10 şirket arasında yer alıyor. 2010 yılından beri hem genel pazarda hem de doğrudan satış kanalı içerisinde payını artırarak büyümeye devam ediyor.

▸ Doğrudan satış sektörünün öncülerinden olan Oriflame, 50 yıllık başarı istikrarını neye borçlu?
Oriflame'i farklı kılan bağlı olduğu dört özellik diyebiliriz. Ürünlerimizin doğal olması bizim için çok önemli. İsveç kökenli bir firma olarak, doğaya hem saygı duyuyor hem de ürünlerimizde doğadan ilham alıyoruz. İkinci olarak güvenilir bir markayız. Oriflame ürünlerini kullananların her konuda içleri rahat. Zira ürünlerin İsveç kalitesi ile büyük bir titizlikle üretildiklerinden eminler. Üçüncü en önemli özelliğimiz ise ulaşılabilir olmamız.

▸ Oriflame'in satış politikasından bahseder misiniz?
Oriflame danışmanları ürünleri alıp deneyip performanslarından memnun kalıp kişisel tavsiye ile yeni son tüketicilere ulaşıyor. Danışmanlarımız ürünleri hem kendileri için alırken hem de satarlarken kazanıyor.

ORIFLAME TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ
JOHAN LARSSON

"ORIFLAME DANIŞMANLARI, ÜRÜNLERİ ALIP DENEYİP, PERFORMANSLARINDAN MEMNUN KALIP KİŞİSEL TAVSİYE İLE YENİ SON TÜKETİCİLERE ULAŞIYORLAR. DANIŞMANLARIMIZ ÜRÜNLERİ HEM KENDİLERİ İÇİN ALIRKEN HEM DE SATARLARKEN KAZANIYOR"

"CİLT BAKIM ÜRÜNLERİ YÜKSELEN TREND"

▸ Dünyadaki trendler neler? Bunların Türkiye'ye yansıması ne yönde gerçekleşiyor?
Öncelikle kadınlar her geçen gün daha bakımlı olmaya daha çok önem veriyor. Güzelliğin içten doğal bir şekilde sağlanıyor olması da çok önemli. Bu nedenle cilt bakım ürünlerinde yükselen bir trend var. Güzelliğin hem içten hem de dıştan geliyor olması çok önemli. Güzel görünmek için yaşlanma karşıtı cilt bakım ürünlerine ve setlerine talep artarken aynı zamanda içten gelen güzelliği artırmak için gıda takviyeleri konusunda da ciddi bir talep oluşuyor. Ayrıca sosyal medyanın popüler olması da özellikle gençleri daha güzel görünmeye teşvik ediyor. Bu nedenle gençler arasında kozmetik ürünleri kullanımı da eskiye göre daha yüksek.

▸ 2017 hedefleriniz nelerdir?
Önümüzdeki yıllarda hedefimiz güzellik ve kişisel bakım sektöründe pazar payımızı artırarak büyümeye devam etmek. Bu noktada en önemli büyüme aracı olarak yaşlanma karşıtı cilt bakım ürünlerini görüyoruz. Dijital kanallarda etkinliğimizi artırarak daha geniş kitlelere ulaşıp kadınların ekonomiye daha çok destek vermelerini sağlamayı hedefliyoruz.

"GÜVENİLİRLİK VE ETİK İLKELER ÖNEMLİ"
"Oriflame'in 50 yıllık başarısından bahsederken dört önemli özellik üzerinde durmuştuk. Bunlardan birisi de güvenilir olmaktı. Güvenilirliği sağlamanın en önemli gerekliliklerinden birisi de etik ilkeler üzerinde duruyor olmak. Ayrıca her danışmanımızla imzaladığımız sözleşmelerde etik ilkelerimizden bahsediyoruz ve onların da bu ilkeleri hayatlarının bir parçası haline getirmelerini istiyoruz."

AMWAY TÜRKİYE'NİN 2017 HEDEFİ DÜNYADAKİ İLK 10 PAZARDAN BİRİ OLMAK

GLOBAL DOĞRUDAN SATIŞ PAZARINDA 50 YILDIR HİZMET VEREN AMWAY, EV BAKIMI VE TEMİZLİK, EV TEKNOLOJİSİ, KİŞİSEL BAKIM, CİLT BAKIMI VE RENKLİ KOZMETİK, ZİNDE YAŞAM VE BESLENME DESTEK ÜRÜNLERİ İLE TÜKETİCİYE ULAŞIYOR. AMWAY TÜRKİYE İSE AVRUPA'NIN 29 PAZARINDAN BİRİ KONUMUNDA...

Amway

1959 yılında ABD'de kurulan Amway, bugün dünyada 19 binin üzerinde çalışanı, 3 milyondan fazla serbest girişimcisiyle 100'den fazla ülke ve bölgede faaliyet gösteriyor. Dünyanın her köşesinde insanlara kendi işlerini kurma imkanı sunan Amway, 280 bin metrekarelik bir alana yayılmış olan Michigan'daki genel merkez ve üretim tesisleriyle dünyada 15 adet fabrika ve işletmenin sahibi konumunda. Aynı zamanda bin 150'den fazla patenti bulunan Amway'in dünyadaki 75 laboratuvarında 950'den fazla bilim insanı görev yapıyor.

TÜRKİYE AMWAY, 330 BİNİ AŞAN GİRİŞİMCİYLE HİZMET VERİYOR

Temmuz 1994'te faaliyete geçen Amway Türkiye, ülke genelinde 330 binden fazla serbest girişimcisi kanalıyla ev bakımı ve temizlik, ev teknolojisi, kişisel bakım, cilt bakımı ve renkli kozmetik, zinde yaşam ve beslenme destek ürünleri gibi 450'den fazla birbirinden farklı değişik kullanım alanları sunan ürünlerin satışını yapıyor. İzmir'deki merkez ofisin yanı sıra İzmir'de siparişlerin dağıtımının gerçekleştiği toplam 3 bin metrekare dağıtım merkezi günde ortalama iki bin 500-üç bin adet gönderi yapıyor. İstanbul ve Ankara'da ise ürünlerin teşhir edildiği ve aynı zamanda eğitim toplantılarının düzenlendiği ve Amway işini müşterilerine tanıtmak amacıyla serbest girişimcilerin kullanımına sunulan Amway Plaza'lar bulunuyor. Amway Türkiye, sergilediği istikrarlı büyüme grafiğiyle markanın Avrupa'daki 29 şirketi arasında en önemli odak pazarlardan biri olarak gösteriliyor.

AMWAY AVRUPA KURUMSAL İLİŞKİLER KIDEMLİ BÖLGE MÜDÜRÜ CANDAN ÇORBACIOĞLU

MERKEZ OFİSİ İZMİR'DE BULUNAN AMWAY TÜRKİYE, SERGİLEDİĞİ İSTİKRARLI BÜYÜME GRAFİĞİYLE TÜM AMWAY'İN AVRUPA'DAKİ 29 ŞİRKETİ ARASINDA EN ÖNEMLİ ODAK PAZARLARDAN BİRİ OLARAK GÖSTERİLİYOR...

"SATIŞ POLİTİKAMIZIN BAŞINDA, DOĞRUDAN TANITIM YER ALIYOR"

Doğrudan satış işinde serbest girişimcilerin, ürünü yüz yüze anlatarak, göstererek ve tanıtarak pazarladığını anlatan Amway Avrupa Kurumsal İlişkiler Kıdemli Bölge Müdürü Candan Çorbacıoğlu, "Amway serbest girişimcisinin tüketiciye doğrudan tanıtım yapmasına dayalı bir satış politikamız var. Amway serbest girişimcisi olmak isteyen kişiler, işi kendilerine tanıtmış ve anlatmış olan başka bir Amway serbest girişimcisi vasıtasıyla Amway işine başlayarak kendi işinin sahibi oluyor" diyor.

"2 MİLYAR TL'YE YAKLAŞAN CİROSU VAR"

Dünyada, 100 milyon bağımsız satış temsilcisi tarafından, 182 milyar dolardan fazla perakende satışın gerçekleştiği tahmin edilen sektörün Türkiye'deki konumunu ise Çorbacıoğlu şöyle değerlendiriyor: "Türkiye'de doğrudan satış sektörü, son yıllarda sürdürülebilir bir büyüme kaydederek, 1 milyondan fazla bağımsız satış temsilcisiyle 2 milyar TL'ye yaklaşan perakende satış cirosuna sahip bir sektör haline geldi" diyor. Amway Türkiye'nin gelecek yıl hedefi ise dünyadaki ilk 10 pazardan biri olmak.

"TÜRKİYE'DE BÜYÜME ORANI YÜZDE 8"

Türkiye'de doğrudan satış sektörünün, özellikle 2008 krizinden sonra ek gelir arayanların tercihleriyle hızla büyüdüğünü belirten Candan Çorbacıoğlu, "Yıllık büyüme oranının yüzde 8 civarında olduğu Türkiye'de doğrudan satış sektörünün önümüzdeki yıllarda daha da büyüyerek daha çok kişiye ekonomik bağımsızlık ve kişisel gelişim imkanı vereceğine ve ekonomimizin gelişimine her geçen gün daha fazla katkı sağlayacağına inanıyoruz" diyor.

HERBALIFE TÜRKİYE, AVRUPA'DAKİ İLK 10 PAZAR ARASINDA

BESLENME, KİLO KONTROLÜ VE KİŞİSEL BAKIM ÜRÜNLERİNİ 90'IN ÜZERİNDE ÜLKEDE SATAN HERBALIFE, TÜRK PAZARININ HIZLI GELİŞİMİ KARŞISINDA ORTA, DOĞU AVRUPA VE AFRİKA BÖLGESİ OFİSİNİ TÜRKİYE'YE TAŞIDI. TÜRKİYE, BUGÜN HERBALIFE'IN AVRUPA'DAKİ İLK 10 BÜYÜK PAZARINDAN BİRİ...

HERBALIFE.

ABD'de 1980 yılında kurulan Herbalife, beslenme, kilo kontrolü ve kişisel bakım ürünlerini 90'ın üzerinde ülkeye, bağımsız Herbalife üyeleri aracılığıyla ulaştırıyor. Doğrudan satış pazarında, dünyada ilk üç firma arasında yer alan firma, bazı ürünleriyle de lider konumda. Herbalife Orta, Doğu Avrupa ve Afrika'dan Sorumlu Başkan Yardımcısı Ozan Helvacıoğlu, söz konusu ürünleri şöyle anlatıyor: "Örneğin, Formül 1 Besleyici Shake karışımımız, vücudun her gün ihtiyaç duyduğu vitamin ve minerallerin pek çoğunun yanında dengeli bir karbonhidrat, protein ve lif içeriğine sahip, öğün yerine geçen, kalori kontrollü ve lezzetli bir ürün. Euromonitor 2015 yılı verilerine göre sahip olduğu pazar payı ile bu ürünümüz, öğün yerine geçen shake'ler kategorisinde ilk sırada yer aldı."

TÜRKİYE, BÜYÜK PAZARLAR ARASINDA YER ALIYOR

Herbalife'ın Türkiye'deki faaliyetlerine Mart 1998'de başladığını belirten Ozan Helvacıoğlu, "Türkiye'de her yıl daha geniş kitlelere ulaşıyoruz. Marka, Orta, Doğu Avrupa ve Afrika bölgesi ofisini Türkiye'ye taşıdı ve bu bölgeyi Türk yöneticilere emanet etti. Türkiye, bugün Herbalife'ın Avrupa'daki (EMEA Bölgesi) ilk 10 büyük pazarından biri... Bu nedenle bölgedeki ülkeler tarafından da yakından takip ediliyoruz. Türk insanının girişimci ruhu, işine duyduğu bağlılık duygusu ve doğrudan satışın sunduğu iş fırsatlarıyla hızlı büyüyen bir grafik çizdik. Tüm bu başarılı operasyonun arkasında, dünyada 7 bin 800'den fazla çalışan ve 3 milyonu aşkın üyemiz bulunuyor. Herbalife olarak 2015 yılında dünyadaki net satışımız yaklaşık 5 milyar dolara ulaştı. Pazarın büyümesindeki önemli etkenlerin başında, doğru beslenmeyi ve aktif yaşamı benimseyen, kendine özen gösteren kişilerin sayısının günden güne artması geliyor" diyor.

HERBALIFE ORTA, DOĞU AVRUPA VE AFRİKA'DAN SORUMLU BAŞKAN YARDIMCISI OZAN HELVACIOĞLU

"ŞİRKETİMİZİN EN ÖNEMLİ BİRİMİ ETİK BİRİMİMİZDİR. BURADA ÇALIŞANLARIMIZ, ÜYELERİMİZİN ETİK KURALLARA UYUMUNU SÜREKLİ DENETLİYOR. İŞİN ANA YAPISINI BOZACAK DAVRANIŞLARDA BULUNAN VEYA ONAYSIZ SAĞLIK BEYANI YAPAN, ABARTILI KAZANÇ BEYANI İLE ÜYE KAZANMAYA ÇALIŞANLARA KARŞI AĞIR CEZALARIMIZ VAR"

"BU İŞİ SADECE EMEKLİLER YAPMIYOR"

Herbalife ürünleri, 45 bini aşkın bağımsız Herbalife üyeleri tarafından satılıyor. Helvacıoğlu, her meslek ve profilden üyeye sahip olduklarını söylüyor ve "Bu işi sadece emekliler yapmıyor. İçimizde her meslekten insanlar var" diyor. Helvacıoğlu, satış politikalarını anlatırken öncelikle, 6502 sayılı Tüketici Kanunu ile doğrudan satış sisteminin ilk kez resmi bir tanıma kavuştuğunu ve tüketicinin, devlet güvencesi altına alındığına değiniyor. Doğrudan Satış Derneği üyesi olan Herbalife, Tüketici Kanunu'ndaki standartların da ötesine geçerek tüketiciler için altın standartlar sunuyor.

"SAĞLIKLI BESLENMEYE ÖNEM VERİYORUZ"

Dünyanın önde gelen beslenme, kilo kontrolü, aktif yaşam, takviye edici gıdalar ve kişisel bakım ürünleri üreticisi Herbalife, kaliteli üretim felsefesi 'Tohumdan sofraya' konsepti ile dikkat çekiyor. Ozan Helvacıoğlu, "Üretimden tedariğe insan sağlığı her zaman birincil önceliğimiz oldu. Herbalife Aile Vakfı (HFF) ve Casa Herbalife programlarını destekleyerek yeterli beslenemeyen çocukların iyi beslenmelerini sağlamaya çalışıyoruz. Toplumun aktif yaşam ve sağlıklı beslenme konusundaki farkındalığının artırılması için her tür projede yer almaya ve Türkiye'de bu konuda çalışan kurumlarımıza destek vermeye hazırız" diyor.

PLATİN'İN SEÇTİKLERİ

Yılbaşı alışverişi

YENİ BİR YILI KARŞILAMANIN HEYECANI İÇİNDEYİZ. UMUTLARIMIZ, BEKLENTİLERİMİZ VE HAYATA DAİR YAPMAK İSTEDİKLERİMİZİ BİR KEZ DAHA GÖZDEN GEÇİRDİĞİMİZ ŞU GÜNLERDE, SEVDİKLERİMİZE DE İYİ DİLEKLERDE BULUNARAK HEDİYELER VERECEĞİZ. YENİ YIL ALIŞVERİŞİNİZİ HENÜZ TAMAMLAMADIYSANIZ SİZİN İÇİN SEÇTİKLERİMİZE GÖZ ATABİLİRSİNİZ...

Dalida Özatay / dalida.ozatay@platinonline.com

IWC PORTOFINO

ZAMANSIZ VE SOFİSTİKE SAATLER

IWC Schaffhausen, yeni yılda sevdiklerini ayrıcalıklı hissettirmek isteyenler için zamansız tasarımı ve sofistike özellikleriyle birbirinden farklı iki alternatif sunuyor. IWC Portofino Automatic 37 kadınlar, IWC Portofino Hand-Wound Pure Classic ise hem kadınlar hem erkekler için yeni yılı daha ilk gününden özel hale getirecek hediye seçenekleri olarak göze çarpıyor. Minimalist tasarımı ve ölçülü zarafetine dayalı cazibesini koruyarak yenilenen Portofino ailesinin en beğenilen üyelerinden biri olan Portofino Hand-Wound Pure Classic, özgün çekiciliği ve tarzından ödün vermeyen mütevazi duruşuyla, sevdiklerine sonsuzluğu simgeleyen bir hediye almak isteyenler için son derece ideal.

İSTANBUL ALTIN RAFİNERİSİ

GRAM'LIK MUTLULUKLAR

İstanbul Altın Rafinerisi, 2017 yılına girerken hem sevdiklerinize hem de kurumsal müşterilerinize hediye edebileceğiniz yılbaşı temalı gram altın hediye kartlarını hazırladı.

DİVAN PASTANELERİ

ŞIK VE LEZZETLİ YENİ YIL SEPETLERİ

Yeni yıl coşkusunu lezzetle buluşturan Divan Pastaneleri, ilhamını doğadan alan çok özel tasarımları sevdiklerinizle paylaşmanız için bir araya getirdi. Güne özel sepetler ve setler hazırlayan Divan, ayrıca yılbaşı karakterlerinden esinlenerek ürettiği çikolatalar, kestaneli buche pasta ve stollen yılbaşı ekmeği ile de hem konsept hem de farklı fiyat alternatifleriyle yılbaşına özel hediye arayışında olanlara zengin bir seçenek sunuyor.

JUMBO

YENİ YIL SOFRANIZDA KELEBEKLER UÇSUN

Jumbo'nun porselen ve altının uyumunu buluşturduğu yemek takımı Golden Butterfly, göz kamaştırıcı güzelliğiyle yılbaşı sofralarını süslüyor. Altın dekorlarının yoğun olarak kullanıldığı yemek takımı görüntüsüyle şık sofralar kurmaya imkan veren yemek takımını, Jumbo sofra aksesuarları ile tamamlayarak dört dörtlük bir yılbaşı sofrası ile konuklarınızı ağırlayabilirsiniz. Bone malzemeden üretilen 12 kişilik yemek takımı, 60 parçadan oluşuyor. Takımdan ayrı olarak çift kişilik çay ve kahve fincanı setleri de mevcut.

VAKKO COUTURE

YENİ YIL IŞILTISI

Dünyaca ünlü marka ve tasarımcıların en özel koleksiyonlarını Vakko çatısı altında bir araya getiren Vakko Couture kırmızılar, parlak, gösterişli lurex ve metal detaylar, Shakespeare'den ilham alan fırfırlar, yüksek yakalar, romantik ve minimal seçeneklerle yeni yıl gecesi için göz alıcı bir görünüm vaat ediyor. Yılbaşı davetlerinin başrol oyuncusu kırmızılar özel tasarımlarla ön plana çıkıyor. Yeni yıl gecesinin ışıltısını yansıtan göz alıcı metalik işlemeler, keskin hatlı omuz dekolteleri, tüy detayların ön planda olduğu tasarımlar elegan ve zarif bir yılbaşı silueti oluşturuyor. Vakko Couture'ün romantizm ve sadelik taşıyan modelleri yeni yıl gecesini adeta Victoria çağını andıran bir balodaymış gibi karşılamak isteyenler tarafından tercih ediliyor.

BEYMEN

GÖZ ALICI AYAKKABI VE ÇANTALAR

Dünya modasının önde gelen markalarını moda tutkunlarıyla buluşturan Beymen, Aquazzura, Anya Hindmarch, Bottega, Christian Louboutin, Dolce&Gabbana, Gianvito Rossi, Giuseppe Zanotti, Jimmy Choo, Le Silla, Nicholas Kirkwood, Saint Laurent ve Valentino'nun da aralarında bulunduğu ünlü markaların ayakkabı ve çanta modelleri ile yılbaşı coşkusunu tamamlıyor.

SALVATORE FERRAGAMO

ÖZEL BİR HEDİYE: CUORE FERRAGAMO

Saat&Saat'in tek yetkili Türkiye distribütörü olduğu Salvatore Ferragamo'nun Cuore Ferragamo koleksiyonu, özel günler için eşsiz bir hediye arayanları saat modelleriyle tanışmaya davet ediyor. Kalpleri mühürleyen aşkın büyüsünü saat modellerine yansıtan Salvatore Ferragamo'nun Cuore Ferragamo koleksiyonu, kadranda yer alan kalp motifiyle aşk için çarpan kalpleri simgeliyor. İnovatif quartz makine Salvatore Ferragamo markası için özel olarak tasarlanıp, patentlenip üretildi. Taç formundaki pime basıldığı zaman kalbin iki yarısı, 1 saniye içinde birbirinden ayrılıp tekrar birleşerek çarpan kalpleri temsil ediyor.

THE RITZ-CARLTON

İSTER ORKESTRA, İSTER FASIL

The Ritz-Carlton, İstanbul, şeflerin sihirli dokunuşları ile hazırladıkları geleneksel tatlar, musikinin üstatları tarafından icra edilen eşsiz fasıl ve canlı müzik eşliğinde misafirlerini yılbaşı heyecanını daha farklı yaşamaya çağırıyor. Yılbaşı gecesini özel kılmak, yeni yıla mutlu girmek isteyenler, bu yıl Atelier Real Food Restoran'ın ve Blue Lounge'ın birbirinden lezzetli mönüleri ile ağırlanacak. Atelier Real Food Restoran'ın Orka Orkestrası eşliğinde sunduğu Yeni Yıl Gala Yemeği, beş aşamalı mönüden oluşuyor. Bleu Lounge Yeni Yıl Yemeği'nde ise Ahilla Fasıl grubunun müzikleri eşliğinde dört aşamalı menü, hem göze hem de damaklara hitap edecek. Yeni Yıl Gala Yemeği, limitsiz yerli içkiler dahil kişi başı 695 TL (KDV dahil). Bleu Lounge'da fasıl eğlencesi ise limitsiz yerli içkiler dahil kişi başı 495 TL (KDV dahil).

DIOR

MISS DIOR ÇİÇEK AÇIYOR

Temiz kokularda kült haline gelen Miss Dior yeni formülüyle naif karakterine yeniden can veriyor ve daha seksi, feminen bir forma bürünüyor. Miss Dior'un yeni yüzü ise Natalie Portman.

MÖVENPICK HOTEL İSTANBUL

UNUTULMAZ BİR BAŞLANGIÇ

Yeni yılı, Mövenpick Hotel İstanbul'un İtalyan Başaşçısı Giovanni Terracciano tarafından hazırlanan seçkin lezzetler, Hande Ateş ve orkestrasının geçmişten günümüze en sevilen parçaları seslendireceği canlı müzik performansı ve DJ'in hareketli ritimleri eşliğinde AzzuR Restaurant'ta kutlayarak, sevdiklerinizle rüya gibi bir yılbaşı gecesi geçirebilirsiniz. Saat 20:30'da başlayacak yılbaşı yemeği, kişi başı KDV ve limitsiz yerli içki dahil 350 TL olup AzzuR'daki yılbaşı yemeği ve Skyline Club Lounge'daki yılbaşı partisini içeren program ise KDV dahil 460 TL.

CARTIER

IŞIK VE DOĞANIN SİHRİ CARTIER MAGICIEN

Tasarım, ışık ve doğanın gerçeğinin sihriyle şekillenen yeni mücevher koleksiyonu Cartier Magicien, tasarımlara hayat veren elmaslar, zümrütler, rubelitler, beriller, mavi ve yeşil safirlerle bizi görünenin ötesine davet ediyor. Cartier, yeni koleksiyonuyla mücevher işçiliğinin sihrini paylaşıyor.

GÜLAYLAR

DİLEKLERİNİZ GERÇEK OLSUN

Gülaylar Altın, yeni yıla özel müşterilerine yuvarlak kesim pırlantalı Firuz kolye hediye ediyor. İçinde 'sevgi, barış, mutluluk, huzur' gibi iyi dileklerin yer aldığı Firuz kolye, eski dilde 'uğurlu' anlamına geliyor. Üzerinde yuvarlak kesim pırlanta bulunan kolyede aynı zamanda barışı temsil eden güvercin simgesi yer alıyor. Kolyenin müşterilerine uğur getirmesini dileyen Gülaylar, 500 TL ve üzeri alışverişlerde kolyeyi hediye ediyor. Ayrıca ölümsüz aşkın simgesi pırlanta tektaş yüzükleri 799 TL, beştaş yüzükleri 1.649 TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunan Gülaylar, tektaş ve beştaş almak isteyen müşterilerine de yeni yılda önemli fırsatlar sağlıyor.

BURBERRY

EFSANEVİ TRENÇKOTTAN ESİNLENDİ

Burberry markasının, koku, tasarım ve duruş olarak hayat bulmuş hali olan My Burberry, zaman sınırı tanımayan efsanevi Burberry trençkottan esinlenerek dünyaca ünlü burunlardan Francis Kurdjian tarafından tasarlandı. Parfümün orta notalarını sardunya, altın ayva ve frezya, üst notalarını tatlı bezelye ve bergamut; alt notalarını ise Şam gülü ve paçuli oluşturuyor. Türkiye'de yetiştirilen Şam gülünün özelliği ise yalnızca mayıs ayı boyunca hasat edilebilmesi. Yüksek irtifada yetişen bu nadir güller, her sabah güneş doğarken toplanıyor.

GIORGIO ARMANI

ARMANI EAU DE CEDRE

Sedir yoğunluğu olan Armani Eau de Cèdre, yumuşak, hassas ve zarif bir adamın kadife ceket kokusundan esinlenilerek oluşturuldu. Armani Eau de Cèdre baskısının karakteristik kokusu kadifenin yumuşaklığını taşıyor ve limon yağı ile İtalyan bergamut kompozisyonu ile başlıyor. Menekşe yaprakları ve kimyonla devam eden koku, sedir esansları, siyah çay, odunsu akorlar ve süetle devam ediyor.

DOCKERS®

YILBAŞI HAZIRLIĞI

'Erkekler için hediye seçmek zordur', 'yılbaşında ne giyeceğime karar veremiyorum' gibi cümleleri bu aralar daha sık duyanlar için, her iki sorunun çözümü de Dockers® mağazalarında. Sevdiklerine Dockers® koleksiyonundan bir parça armağan edenler, aslında her ortamda şık, rahat ve özgüvenli olmanın anahtarını vermiş oluyor. Yılbaşı akşamında ise ister arkadaşlarınızla keyifli bir yılbaşı partisine gidin, isterseniz de iş yerinizde şık bir akşam yemeğine katılın, Dockers® her ortama uygun kombini oluşturmanıza imkan tanıyor. Üstelik şimdi '4 Essential Styles' konseptiyle, doğru Dockers®'ı seçmek her zamankinden daha kolay.

NETWORK
YILBAŞI IŞILTISI

NetWork, yeni yıla güzel bir başlangıç yapmak isteyen kadınlara çarpıcı bir koleksiyon sunuyor. Kadifenin parlak ve gösterişli duruşu, dantelin cazibesi ve kürkün ihtişamına ışıltılı detayların eşlik ettiği NetWork yılbaşı koleksiyonu, yeni yılı özel bir stille karşılamak isteyenlere hitap ediyor. Siyah, kırmızı ve bordonun yer aldığı koleksiyonda mini elbiseler ev partilerinin vazgeçilmezi olurken uzun kadife elbiseler de özel bir davete katılacakların tercihi oluyor.

CAUDALIE
ELLERİNE ÖNEM VERENLERE

Caudalie'nin üç farklı el kremi, ellerine özen gösterenlere ideal bir hediye seçeneği sunuyor. Üzüm ve asmadan elde edilen Caudalie içeriklerine sahip el kremleri, yüzde 98 oranında doğal içeriğe sahip. El kremlerinin formülünde yer alan üzüm çekirdeği yağı; cildi yenileyerek, derinlemesine besliyor. Üzüm köpüğü mayasından elde edilen Vinolevure® ise ağırlığının 100 katı kadar suyu hücrelere hapsederek epidermisin kurumasını engelliyor ve cildin bağışıklık sistemini güçlendiriyor. El kremlerinin içeriğinde yumuşatıcı ve nemlendirici etkisi bulunan; organik shea yağı, avokado ve zeytin yağları bileşimi, besleyici yağ asidi ile bitkisel gliserin yer alıyor.

SAVE MY BAG
SIRA DIŞI VE RENKLİ ÇANTALAR

İleri teknoloji ürünü özel bir kumaş olan poly-lycra kullanılarak üretilen, çok hafif, su geçirmez ve makinede yıkanabilme özelliği ile Save My Bag çantaları, 47 renk alternatifinin yanı sıra harfler ve farklı aksesuarlar yardımıyla kişiye özel hale getirerek, yılbaşı hediyenizi unutulmaz kılabilirsiniz.

SARAR
DOĞA İLE İÇ İÇE, MODELLER

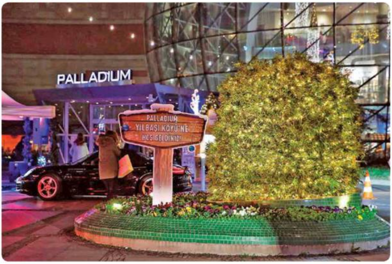
Günlük yaşam koşturmacası ve iş hayatının sıkıcı havasından yorulan beyleri, yaşamı yeniden keşfetme yolculuğuna çıkarmaya hazırlanan Sarar, sofistike bir konsept sunuyor. Doğanın naifliği ve soft dokusundan vazgeçemeyenler için özel olarak tasarlanan Sarar kış koleksiyonu, yüksek kaliteli İtalyan kumaşları, slim kalıpları ve kaşmirden yüne, double-faceten volümlüye dünyanın en özel kumaşlarının bir araya gelmesiyle oluşan farklı kumaş seçenekleriyle, bu sezon da kendisine yakışanı yaparak, farkını ortaya koyuyor.

STELLA MCCARTNEY
İKONİK FALABELLA'YA YENİ MODEL

İngiliz tasarımcı Stella McCartney ikonik Falabella'ya yepyeni bir model ekledi: Falabella Box... Falabella'nın örgülü bir zincirle süslenmiş sert bir kutu versiyonu olan Falabella Box, yumuşak deri yüzey üzerinde şık kabartmalar ve çivilerle süslenmiş, kuş nakışlı bir motifle dekore edilmiş modeli ile hem gündüz hem de gece kullanımı için ideal. Falabella Box'ın tote ve omuz çantası olmak üzere iki ayrı modeli bulunuyor.

PALLADIUM'UN 'YILBAŞI KÖYÜ'

JLL TÜRKİYE TARAFINDAN YÖNETİLEN PALLADIUM ATAŞEHİR AVM, YENİ YILA EĞLENCE DOLU GÜNLERLE GİRİYOR. 2016'NIN SON AYINDA ZİYARETÇİLERİNE BİRBİRİNDEN KEYİFLİ ETKİNLİKLER VE KAMPANYALAR SUNAN PALLADIUM'UN ÖNE ÇIKAN AKTİVİTESİ İSE BU YIL İKİNCİ KEZ GERÇEKLEŞECEK OLAN 'YILBAŞI KÖYÜ'



Tahincioğlu Gayrimenkul ve Gençoğlu İnşaat tarafından 230 milyon dolarlık bir yatırımla hayata geçirilen, İstanbul-Anadolu Yakası'nın en büyük alışveriş merkezlerinden biri olan Palladium Ataşehir, bu sene de birbirinden özel aktivitelerle yeni yılı karşılamaya hazırlanıyor. Aralık ayı boyunca gerçekleştireceği etkinlik ve kampanyalarla ziyaretçilerine keyifli anlar yaşatmayı amaçlayan Palladium'un misafirlerine bu sene özel bir de sürprizi var. 2015 yılında ilki gerçekleşen ve alışveriş merkezinin dış alanına kurulan 'Yılbaşı Köyü' bu sene de AVM'nin en renkli noktası olacak.

HEYECANLI YILBAŞI KAMPANYASI

Yılbaşına kadar ziyaretçi akınına uğrayacağı öngörülen 'Yılbaşı Köyü'nde, yiyecek ve içecek standlarının yanı sıra tasarım ürünleri de satışa sunulacak. Ayrıca hemen her gün müzikal aktiviteler de gerçekleşecek. Palladium bir de yılbaşı kampanyası düzenliyor. Kampanya kapsamında 01 Aralık 2016 – 31 Ocak 2017 tarihleri arasında 125 TL ve katları alışverişleri ile kampanya noktalarına başvuran ziyaretçiler, bir adet Mercedes – Benz GLA 200, üç adet iPhone 7 ve üç adet iPad Pro kazanma şansı elde edecek.

ARALIK AYI BOYUNCA GERÇEKLEŞTİRECEĞİ ETKİNLİK VE KAMPANYALARLA ZİYARETÇİLERİNE KEYİFLİ ANLAR YAŞATMAYA HAZIRLANAN PALLADIUM AVM'NİN, MİSAFİRLERİNE BU SENE ÖZEL BİR SÜRPRİZİ VAR...

sanat

PATARA KAZILARI İŞ BANKASI'YLA CANLANIYOR / ANAMED 'TAŞ YERİNDE AĞIRDIR' ÇALIŞTAYINDA DÜNYANIN ÖNDE GELEN İSİMLERİNİ İSTANBUL'DA AĞIRLADI **/ YILIN EN ÖNEMLİ 10 ARKEOLOJİK KEŞFİ /** SÜRREALİST BİR AKŞAM YEMEĞİ **/ SERGİ: '60 YILIN SERGİSİ', 'BALKANLARDAN GELEN SOĞUK HAVA', 'DÜNYADAN BİR ISLIK GEÇTİ: HEY BEKLE!' /** ETKİNLİK: LARA FABIAN, BELCANTO THE LUCIANO PAVAROTTI HERITAGE, PACO PENA, AKBANK SANAT DÜNYA MÜZİĞİ GÜNLERİ BAŞLIYOR

S176

S182

S190

S186

S190

S188

S188

MECLİS BİNASI

PATARA KAZILARI İŞ BANKASI'YLA CANLANIYOR

TÜRKİYE'NİN ZENGİN ARKEOLOJİK VARLIĞININ GÜN YÜZÜNE ÇIKARILMASI VE KORUNMASI AMACIYLA UZUN SOLUKLU PROJELER YÜRÜTEN TÜRKİYE İŞ BANKASI, İŞTİRAKLERİNDEN ŞİŞE VE CAM FABRİKALARI A.Ş. VE TÜRKİYE SINAİ KALKINMA BANKASI İLE BİRLİKTE ÜLKEMİZİN ÖNEMLİ TARİHİ VE KÜLTÜREL MEKANLARI ARASINDA YER ALAN PATARA ANTİK KENTİ'NDE YAPILAN KAZI ÇALIŞMALARINA DESTEK VERMEYE BAŞLADI...

Meral Erdoğan / meral.erdogan@platinonline.com

Antalya'nın Kaş ilçesinin Kalkan beldesi yakınlarında bulunan Likya Birliği ve Eyaleti'nin başkenti Patara, günümüze oldukça iyi biçimde ulaşan tiyatro, meclis, tapınak, horrea (depo yapıları), stadyum, hamam ve kiliseleri ile görkemli bir ören yeri resmi sergiliyor. 'Deniz Feneri' ve 'Yol Kılavuz Anıtı' gibi benzersiz anıt eserlerin yanı sıra, 1905 yılına ait ilk Osmanlı Telsiz Telgraf İstasyonu olma özelliğine sahip bir külliyeye de ev sahipliği yapıyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın Patara Antik Kenti kazısı 30 yıla yakın süredir Akdeniz Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Klasik Arkeoloji Bölümü öğretim üyelerinden Prof. Dr. Fahri Işık ve Prof. Dr. Havva İşkan Işık liderliğinde sürdürülüyor. Geçtiğimiz Eylül ayında ziyaret etme fırsatı bulduğumuz Patara antik kentiyle ilgili sorularımızı Prof. Dr. Havva İşkan Işık cevaplandırdı.

"PATARA, BİR EKOL OLMUŞTUR"

Patara'daki arkeolojik çalışmaların geçmişinden bahsedebilir misiniz? Çalışmalar ne zaman başladı? Bugün ulaşılan sonuçlar için neler söyleyebilirsiniz?

Patara'daki bilimsel arkeolojik kazılar, 1988 yılında Prof. Dr. Fahri Işık tarafından başlatıldı. O günlerin koşullarında son derece kısıtlı olanaklarla başlayan kazılar, mükemmel bir ekip çalışmasıyla kısa zamanda Türkiye'nin önde gelen kazılarından biri olma başarısını yakaladı. Başlangıç yıllarında SİT alanının korunmasını en önemli görev olarak algıladık; bu bağlamda Patara, ülkemizdeki 'koruma' misyonunun öncülerindendir. 28 yılı bulan kazı süreci ile yalnız Patara'yı en önemli yönleri ve yapıları ile keşfetmekle kalmadık; burada elde edilen sonuçlar ve ekip üyelerinin tüm Likya'da yapmış oldukları diğer kazı ve araştırmalarla, bugün Likya tarihinin yeniden yazıldığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Evet; Patara, bir ekol olmuştur.

AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ ARKEOLOJİ BÖLÜMÜ KLASİK ARKEOLOJİ ANA BİLİM DALI ÖĞRETİM ÜYESİ, PATARA ANTİK KENTİ KAZILARI BAŞKANI PROF. DR. HAVVA İŞKAN IŞIK

Patara örenyeri ne zaman keşfedildi? Anadolu'nun uzak geçmişiyle ilgili arkeolojik buluntuların özellikle batılılar tarafından yağma edildiği bir dönem var. Bu dönemden deniz kıyısında, ulaşımı kolay bir antik kent olarak Patara da payına düşeni almış mı?

Patara'yla ilgili olarak kaynakların bize aktardığı en son haber, 1478 yılında Sultan Cem'in babası Fatih Sultan Mehmet'in isteği ile Rodoslularla görüşmek üzere buraya gelmiş olmasıdır. Bu tarihten sonra gelen ilk yazılı aktarım ise, 1745 yılında yayınlanan P. Rococke'nin gemi yolculuğu izlenimleridir; burada Patara'dan 'Ksanthos Nehri'nin denize döküldüğü yerin doğusunda ve St. Paul'un Milet'ten Tyre'ye giderken uğradığı kent' olarak söz edilir. Daha sonra Kont A. de Choiseul-Gouffier'in 1782 tarihli Likya haritası üzerinde Patara işaretlenmiş olmasına rağmen, kenti ilk ziyaret eden gezgin, İngiliz arkeolog ve mimar C. Cockerell olmalıdır (1810/1811).

İzleyen süreçte çok sayıda araştırmacı gezgin Likya'yı ziyaret etmeye devam etmiştir. Bu süreçte başta Ksanthos ve Trysa anıtları olmak üzere, bölgenin tanımsız önemdeki kültür varlıkları yurt dışına götürülmüştür (örneğin Ch. Fellows ve O. Benndorf tarafından). Patara bu talandan kurtulmuştur. Bunun nedeni, Ch. Texier'in de özellikle vurguladığı, bir bataklığa dönüşen antik limanın yarattığı geçit vermez arazi koşulları ve sivrisineklerin taşıdığı malarya riski olmuştur. Sadece birkaç mezar heykelinin götürüldüğüne dair bir kayıt vardır; ancak onların da nerede oldukları bilinmemektedir.

"PATARA'YLA İLGİLİ OLARAK KAYNAKLARIN BİZE AKTARDIĞI EN SON HABER, 1478 YILINDA SULTAN CEM'İN BABASI FATİH SULTAN MEHMET'İN İSTEĞİ İLE RODOSLULARLA GÖRÜŞMEK ÜZERE BURAYA GELMİŞ OLMASIDIR..."

Patara, bugünkü bilgilerle M.Ö. 4. binyılın sonlarına inen tarihi ile Likya Bölgesi'nin en önemli kentlerinden biri oluyor. Bu durum güçlü bir ekonomiye işaret ediyor. Patara ekonomisi hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Patara bir liman kentidir. Öyle bir liman kentidir ki, Likya'nın özünü oluşturan Ksanthos Vadisi kentlerinin denize açılan kapısıdır. Yerleşimin mevcudiyet nede-

TÜRKİYE İŞ BANKASI

İŞ BANKASI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SENAR AKKUŞ:

"PATARA ANTİK KENTİ DÜNYA KÜLTÜR MİRASINA BÜYÜK KATKI SUNACAK"

"Arkeolojik kazıların büyük bir titizlik, emek ve sabır gösterilerek gerçekleştirilmesi ve on yıllarla ifade edilen sürelere yayılması bu çalışmaların uzun soluklu olarak desteklenmesi ihtiyacını da beraberinde getiriyor. Biz de bu ihtiyaç ve bankamızın kuruluş idealleri gereğince, ülkemizin ve toplumumuzun geleceğine karşı duyduğumuz sorumluluktan hareketle, bu topraklara ait hazinelerin, değerlerin kaybolup gitmesine seyirci kalamayacağımızı düşünüyoruz. Bu sorumluluk bilinciyle iştiraklerimizden Şişecam ve Türkiye Sınai Kalkınma Bankası ile birlikte Patara Antik Kenti kazılarına bu yıldan itibaren destek vermeye başladık. Kazılarda ortaya çıkarılan arkeolojik değerler sadece Anadolu topraklarının medeniyet tarihine ışık tutmakla kalmayacak, dünya kültür mirasına da katkı sağlayacak."

İş Bankası Grubu'nun 5 yıl boyunca devam edecek olan katkısı sayesinde Patara'daki çalışmaların sürdürülebilirliği de garanti altına alınmış olacak.

ni olan bu liman sayesinde, Patara'nın tarihinin her döneminde güçlü ticimsel ilişkiler kurduğu açıktır. Hem bir ticaret hem de bir askeri liman olarak hizmet veren Patara Limanı, özellikle Büyük İskender sonrasındaki Hellenistik Dönem'de ve Roma İmparatorluğu sürecinde, bu güçlü ekonomiyi açıkça gösteren yapılarla donatılmıştır. Mısır kralı II. Ptolemaios, kenti yaklaşık bir asır boyunca elinde tutmuş ve karısı Arsinoe'nin adını vermiştir. Böylece kent, Mısır Krallığı'nın kuzey Akdeniz'deki en önemli deniz üssü olmuştur. Roma Çağı'ndaki ekonomik gücün simgesi ise; İmparator Nero tarafından yaptırılan deniz fenerleri ile İmparator Hadrian'ın adını taşıyan Horrea/Granarium, yani depo yapılarıdır. Muazzam bir hinterlanttan getirilen tahıl başta olmak üzere her türlü mal, buradan gemilerle imparatorluğun ihtiyaç duyulan yerlerine taşınmıştır. Kentteki kazılarda M.Ö. 7'nci yüzyıldan M.S. 12/13'üncü yüzyıla kadar kesintisiz biçimde ele geçen amforalar, Patara'nın ticaret ağının hemen hemen tüm Akdeniz, Adalar ve Yunanistan'ı kapsadığını göstermektedir. Kentin territoryumunda bulunan çok sayıda işlik ise, Patara'da zeytinyağı ve şarap üretildiğini ortaya koymuştur. Deniz ticareti yoluyla kazanılan bu zenginlik, kentin anıtsal yapılarının sayıca çokluğundan da açık biçimde okunmaktadır.

Patara'da TBMM tarafından restore ettirilen bir meclis binası var. Buradan hareketle Likya'nın ve Patara'nın siyasi yapısı hakkında neler söyleyebiliriz?

Antik Likya, en geç M.Ö. 2'nci yüzyılın başlarından itibaren resmiyet kazanmış bir 'birlik' olarak siyasi yaşamını belirlemiştir; Patara da bu Likya Birliği'nin başkentidir. Ancak şunu vurgulamak lazım: Likya'da, Likya insanlarının içindeki bu birlik düşüncesi, Likya Birliği'nin resmi kuruluşu ile ortaya çıkmış değildir. Likyalılardaki bu birlik bilincinin çok daha erken dönemlere, en azından M.Ö. 2'nci binyıla kadar gittiğini söyleyebiliriz. Likya Birliği bugün 'ulus devlet' tanımıyla anlattığımız bir yapıya sahiptir. Antik Anadolu'nun en önemli kaynaklarından biri olan Amasyalı Strabon'a göre; Likya Birliği içindeki altı kentin üç oy hakkı vardı; bunlar Patara, Tlos, Myra, Pinara, Ksanthos ve Olympos'tur. Bazı kentlerin iki, bazı kentlerin bir oy hakkı bulunmaktaydı. Likya Birliği'ni çok özel kılan bir diğer nokta ise; örneğin iki kasaba büyüklüğündeki yerleşimin, ya da üç veya dört daha küçük yerleşimin bir araya gelerek oy hakkına sahip olabilmesidir. Böylece Likya Birliği'nde temsiliyet mekanizması en küçük yerleşim birimine kadar indirilmiş olur. Birliğin başındaki Lykiarkh adı verilen başkan, sadece bir yıllığına seçilir. Likya Birliği'nin bu özgün ve demokratik yapısı, çok önemli bir isim tarafından, Montesquieu tarafından, Yasaların Ruhu isimli kitabında müthiş bir tanımlama ile öne çıkarılmıştır. Montesquieu bu kitabında, kendi günündeki ve geçmişteki tüm idare mekanizmalarını, birlikleri irdeler ve şu sonuca varır: "Eğer bana mükemmel bir konfederasyon cumhuriyeti örneği hangisidir diye sorarsanız, size Likya Birliği'ni örnek gösteririm". İşte Patara'daki meclis binası, bu birliğin toplantılarına da ev sahipliği yapmıştır.

SÜTUNLU CADDE

TİYATRO

METTİUS MODESTUS TAKI

"HEM BİR TİCARET HEM DE BİR ASKERİ LİMAN OLARAK HİZMET VEREN PATARA LİMANI, ÖZELLİKLE BÜYÜK İSKENDER SONRASINDAKİ HELLENİSTİK DÖNEM'DE VE ROMA İMPARATORLUĞU SÜRECİNDE, BU GÜÇLÜ EKONOMİYİ AÇIKÇA GÖSTEREN YAPILARLA DONATILMIŞTIR..."

Patara'nın göz alıcı anıtsal kamu binaları büyük oranda ortaya konulmuş durumda ya da restorasyonları devam ediyor.

MECLİS BİNASI

Patara'da yaşayan ortalama insanlar hakkında neler biliyoruz? Nüfusu, gündelik faaliyetleri, yaşam biçimleri, yaşadıkları evler hakkında neler söylersiniz?
Antik kentlerin nüfusları hakkında kesin bir şeyler söylemek çok zordur; ancak genel olarak bir tanımlama yapılabilir. Antik dünyada, öyle sıkça sanıldığı gibi, nüfusu yüzbinlerle ifade edilebilecek kent sayısı, sadece birkaç tanedir. Patara'nın da Roma Çağı'nda en fazla 20 bin civarında nüfusu olduğunu düşünüyoruz. Likyalıların ve dolayısıyla Pataralıların yaşam biçimleri hakkında Strabon'un şu sözleri çok önemlidir: "…Fakat Lykialılar öyle medeni ve düzgün bir şekilde yaşamaya devam ettiler ki, Pamphylialılar başarılarıyla İtalya'ya kadar deniz hakimiyetini kazanmış olsa da, (Lykialılar) böylesine utanç verici bir kazanç elde etme tamahına hiç kapılmadılar ve atalarından kalan Lykia Birliği topraklarından ayrılmadılar." Patara halkı günlük yaşamını, bugünün yaşamından pek de farklı olmayan bir biçimde belirlemiş olmalıydı. Yüksek tarım ve ticaret gelirleri olan kent aristokrasisinin yanında, yine aynı şekilde tarım ve ticaret gelirleri olan daha geniş bir kitle ve işçiler ile köleler yan yana yaşıyorlardı. Herodot tarafından Likyalılara atfedilen 'anaerkil' düzenin, Likya'da kadını hem ekonomik hem de sosyal açıdan çok öne çıkardığının en iyi kanıtları Patara'dadır. Ancak kentteki özel yaşama yönelik spesifik bilgiler, henüz konutlarda da kazı çalışması yapılmadığı için, üzerinde ayrıntılı konuşulabilecek düzeyde değildir.

ANIT MEZAR

"YÜKSEK TARIM VE TİCARET GELİRLERİ OLAN KENT ARİSTOKRASİSİNİN YANINDA, YİNE AYNI ŞEKİLDE TARIM VE TİCARET GELİRLERİ OLAN DAHA GENİŞ BİR KİTLE VE İŞÇİLER İLE KÖLELER YAN YANA YAŞIYORLARDI. HERODOT TARAFINDAN LİKYALILARA ATFEDİLEN 'ANAERKİL' DÜZENİN, LİKYA'DA KADINI HEM EKONOMİK HEM DE SOSYAL AÇIDAN ÇOK ÖNE ÇIKARDIĞININ EN İYİ KANITLARI PATARA'DADIR..."

İş Bankası ve iştirakleri olan Şişe Cam ve Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Patara kazılarını 5 yıl boyunca destekleyeceklerini açıkladılar. Bu sponsorluk çalışmalarınızı nasıl etkileyecek?
Bu sponsorluk Patara için can suyu olmuştur. Kent merkezinde göçük durumdaki büyük anıtsal yapıların (Nero Hamamı, Merkez Hamamı ve surlar) bu destekle kaldırılması planlanmıştır. Umuyoruz ki, bu sponsorluk bir başlangıç olur Patara için ve başka sponsorlukların önünü açar.

Kazıların geleceğini nasıl görüyorsunuz? Patara'da gün ışığına çıkartılacak çok şey olduğunu düşünüyor musunuz?
O kadar başarılı öğrencilerimiz var ki bizden sonra Patara'daki çalışmaları devam ettirecek… Onlarla gurur duyuyoruz; gözümüz asla arkada kalmayacak. Umarım daha uzunca bir zaman onların başkanlığındaki kazılarda yanlarında olurum. Zira daha gün ışığına çıkarılacak o kadar çok şey var ki…Ancak biz pek çok alanı da gelecek kuşaklar için rezerv olarak tutuyoruz. İleride değişen ve gelişen teknoloji ile farklı gündemler yaratılacaktır kuşkusuz.

PATARA'NIN ÇOK ÜNLÜ VE ÇOK GÜZEL BİR KUMSALI VAR. BU DURUM ARKEOLOJİK ÇALIŞMALARI OLUMSUZ ETKİLİYOR MU?
Kesinlikle hayır; Patara kültür varlıkları, tarihi ve doğası ile bir bütün. Bu üç özelliğin de bir arada en mükemmeli ile korunduğu ender güzelliklerden birine sahip. Ancak kumsal kullanımının, oraya yumurtlayan carettaları olumsuz etkilememesi için her türlü önlem alınmalıdır. Bir de Patara'nın ve çevresinin, şu anda sahip olduğu yasal koruma kalkanlarına (arkeolojik ve doğal sit, Özel Çevre koruma alanı vb.) asla dokunulmaması gerek. 'Koruma', her şeydir.

PASHA Bank ile Kardeş Ülkeler Sanat Üçgeninde Buluşuyor!

ÜLKELERARASI BÜYÜLÜ SERÜVEN KADRAJLANDI

Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan'ın dahil olduğu üçgende kurumsal ve yatırım bankacılığı hizmeti veren PASHA Bank; ülkelerarası yarattığı finansal sinerjiyi sanatsal boyuta taşıyor.

Yaklaşık bir yıl boyunca üç ülkede gerçekleştirilen ArTriangle 'Şehir Hikayeleri Fotoğraf Sergisi' projesi ile Bakü, İstanbul ve Tiflis'in hayat dolu insanları, hiç yaşlanmayan sokakları ve köklü değerleri ölümsüzleştirildi. Her şehrin doğal yaşamı, insan ilişkileri ile tarihi simgeleri incelendi, sanatseverlerin bütün dokuyu deneyimleyebilmeleri amaçlandı.

ArTriangle, modern yaşamın hızı ve dinamizmine ayak uyduran tarihi ve kültürel mirasa derinlemesine bir bakış, geçmişten geleceğe uzanan kültürler arası bağları güçlendiren özel bir çalışma olarak hayata geçirildi.

Başarılı sokak fotoğraf sanatçısı Mustafa Seven'in yorumuyla ortaya çıkarılan ArTriangle, Bakü ve Tiflis'ten önce Türk sanatseverlerin beğenisine sunuluyor.

Üç ülkedeki yapılanmasıyla PASHA Bank, köklü tarihimizden gelen yakın ilişkileri finansal açıdan güçlendirirken ortak kültürel değerleri de unutmadı. Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan arasında ticaret köprüsü kurulmasına katkı sağlayan PASHA Bank, sanatsal bağları kuvvetlendirmek için de ArTriangle 'Şehir Hikayeleri Fotoğraf Sergisi'ne imza atıyor.

ArTriangle

"Şehir Hikayeleri" Fotoğraf Sergisi

21 Aralık 2016- 31 Ocak 2017

42 Maslak Art!SPACE Gallery

*"Sevgi, barış ve kardeşlikle sınırlarını çevreleyen üç ülkenin büyülü dünyası, **ARTriangle** Fotoğraf Sergisi'nde kapılarını aralıyor. Başarılı sokak fotoğraf sanatçısı **Mustafa Seven**'in kadrajından ülkelerin tarihi, kültürel ve sosyal yapılarını siz sanatseverlerin beğenisine sunmaktan memnuniyet duyarız."*

H. Cenk Eynehan
Genel Müdür

ANAMED 'TAŞ YERİNDE AĞIRDIR' ÇALIŞTAYINDA DÜNYANIN ÖNDE GELEN İSİMLERİNİ İSTANBUL'DA AĞIRLADI

KOÇ ÜNİVERSİTESİ ANADOLU MEDENİYETLERİ ARAŞTIRMA MERKEZİ (ANAMED), BRITISH MUSEUM KONSERVASYON BÖLÜMÜ VE INTERNATIONAL TRAINING PROGRAMME İŞ BİRLİĞİYLE DÜZENLEDİĞİ 'TAŞ YERİNDE AĞIRDIR: AKDENİZ ÜLKELERİ ÇERÇEVESİNDE AĞIR TARİHİ OBJELERİN IN-SITU KORUNMASI, BELGELENMESİ VE SUNUMU' ÇALIŞTAYINI 29-30 EYLÜL 2016 TARİHLERİNDE BEYOĞLU'NDAKİ ANAMED BİNASINDA GERÇEKLEŞTİRDİ. ÇALIŞTAYDA, AKDENİZ HAVZASI ÜLKELERİNDEKİ TAŞINIR VE TAŞINMAZ AĞIR TARİHİ MİRASIN BULUNDUĞU ÇOK SAYIDA ÖNEMLİ ARKEOLOJİK VE TARİHİ YERLEŞİM YERİNDEN DENEYİMLERİN PAYLAŞILARAK OLASI İŞ BİRLİKLERİ İÇİN FİKİR ALIŞVERİŞİ YAPILDI...

ANAMED
KOÇ ÜNİVERSİTESİ ANADOLU MEDENİYETLERİ ARAŞTIRMA MERKEZİ

Meral Erdoğan / meral.erdogan@platinonline.com

İki gün süren çalıştayda taş binalar ve ağır nesnelerin konservasyon/restorasyon ve sunumu, ağır nesnelerin sahada yerinden kaldırılması ve taşınması, sahada dijital belgeleme ve bilimsel araştırma teknikleri ve taş binalar ve ağır nesnelerin in-situ sunumlarının koruma açısından ele alınması temalarına odaklanan on beş sunum yapıldı. Türkiye'deki arkeolojik çalışmalardan Ani Harabeleri'ndeki Surp Amenapırgiç Kilisesi'nin restorasyonu, Çatalhöyük'teki ve İstanbul Saint Euphemia Kilisesi'ndeki duvar resimlerinin konservasyonu, Sagalassos'daki Antoninler Çeşmesi restorasyonu ve Afrodisias'taki çalışmalar üzerinde durulurken; Akdeniz Havzası ve çevre ülkelerden de Yunanistan, Mısır, Ürdün, Filistin ve Sudan'daki çeşitli arkeolojik çalışmalarla ilgili uzmanlar sunumlarını yaptılar.

Çalıştay'ın organizasyon ekibinden olan ve aynı zamanda 'Kolay Ufalanır ve Ağır: Çatalhöyük'ün En Kolay Ufalanır Duvar Resminin Konservasyonu ve Yerinden Kaldırılması' başlıklı sunumuyla katılımcılar arasında da yer alan alan British Museum'dan Duygu Çamurcuoğlu'na sorularımızı yönelttik.

> "ARKEOLOJİK KONTEKSTEKİ HER ESERİN KENDİNE GÖRE SORUNLARI OLABİLİYOR, MESELA KIRILGANLIĞI, AĞIRLIĞI, BOYUTLARI, ŞEKLİ, ÜZERİNDEKİ DEKORASYON VS. ALAN KONSERVATÖRÜNÜN ARKEOLOJİK KONTEKSTİ, ESERİN YAPISINI, PROBLEMLERİNİ VE ELİNDE OLAN İMKANLARI İYİ VE PRATİK BİR ŞEKİLDE DEĞERLENDİRİP EN DOĞRU KARARLARI VERME DENEYİMİNE SAHİP OLMASI GEREKMEKTE..."

Çalıştay'da, 'Çatalhöyük'teki, resimler, duvar kabartmaları ve diğer duvar süslemeleri gibi, en karmaşık ve ağır unsurlar için kullanılan mevcut konservasyon ve kaldırma teknikleri'yle ilgili bir sunum yaptınız. Dışarıdan bakıldığında oldukça sorumluluk gerektiren zor bir iş olarak görünüyor. Bu süreçten biraz bahsedebilir misiniz?

Büyük duvar resimleri, kabartmalar ve diğer süslemelerin yerinden kaldırılması ve sergilenmek üzere taşınması için kullanılan belli başlı bazı metodlar var, mesela kaldırma işleminden önce tüm yüzeylerin uygun konservasyon malzemeleri ile sağlamlaştırılması ve korunması gibi. Hangi sağlamlaştırıcıyı kullanacağınızı eserin durumu, yapısı, üzerindeki malzemeler (mese-

DUYGU ÇAMURCUOĞLU / BRITISH MUSEUM

SOL TARAF ARKA, SOLDAN SAĞA: YAVUZ ÖZKAYA (PROMET PROJE), SEMİH ERCAN (SAGALASSOS ARKEOLOJİK ARAŞTIRMA PROJESİ), GIOVANNI VERRI (COURTAULF INSTITUTE OF ART) SOL TARAF ÖN, SOLDAN SAĞA: TRACEY SWEEK (BRITISH MUSEUM), STEFANIA CHLOUVERAKI (ARCHITECTURAL CONSERVATION LAB, YUNANİSTAN), DUYGU ÇAMURCUOĞLU (BRITISH MUSEUM)

SAĞ TARAF, SOLDAN SAĞA: ZEYNEP AYGEN (MİMAR SİNAN GÜZEL SANATLAR ÜNİVERSİTESİ), CONSTANTINOS VASILIADIS (AKROPOLİS MÜZESİ), BUKET COŞKUNER (ANAMED), ENİS YETER (İÇİŞLERİ BAKANLIĞI), CAITLIN O'GRADY (UNIVERSITY COLLEGE LONDON), EBRU ESRA SATICI (ANAMED)

la sıva veya pigment varsa) ve eserin konservasyonunun ne için yapıldığı belirliyor. Mesela sergi için mi yoksa depolama için mi konserve ediliyor? Ancak genel anlamda tam olarak şu ya da bu teknik kullanılabilir ya da kullanılmalıdır demek doğru olmaz. Tabii ki burada konservatöre çok iş düşüyor çünkü yanlış verilen kararlar eserleri ciddi zararlara uğratabilir. Özellikle Çatalhöyük'teki malzeme çok çabuk dağılabilen ve kırılabilen bir malzeme olduğu için çok dikkatli çalışmamız ve doğru zamanda doğru kararlar vermemiz gerekti. Arkeolojik konteksteki her eserin kendine göre sorunları olabiliyor. Mesela kırılganlığı, ağırlığı, boyutları, şekli, üzerindeki dekorasyon vs. Alan konservatörünün arkeolojik konteksti, eserin yapısını, problemlerini ve elinde olan imkanları iyi ve pratik bir şekilde değerlendirip en doğru kararları verme deneyimine sahip olması gerekmekte. Aynı zamanda bu alanda ekip çalışmasının ve hem konservasyon hem de diğer ekiplerin organizasyonunun çok iyi yapılması önemli.

İnsanların aklında belki de daha çok olumsuz örnekler kalıyor. Konservasyon/restorasyon amaçlanırken tahrip edilmiş nesneler veya yapılarla karşılaşabiliyoruz. Muhtemelen bir okul veya benzeri bir kurumdan çok sahada çalışırken öğrenilen bir faaliyet söz konusu diyebilir miyiz?

Evet, konservasyon ve restorasyon okullarda verilen teorik eğitime ek olarak en iyi sahada çalışırken ve farklı eserler/objeler üzerinde pratik deneyim kazanırken öğreniliyor. Her eserin yapısının ve problemlerinin (aynı malzemeden bile olsa) farklı olduğunu öğreniyorsunuz. Okulda öğretilen tekniklerin her zaman faydalı olmayacağını anlıyor ve her duruma uygun metodlar geliştirip farklı konservasyon malzemeleri deniyorsunuz. Ayrıca ekip çalışmasının ve bu alanda çalışan diğer uzmanlarla fikir alışverişinin ne kadar önemli olduğunu anlıyorsunuz. Konservasyon literatürünü devamlı takip etmeniz gerektiğini görüyorsunuz. Hiçbir konservatör veya restoratör her koşulda her eserin konservasyonunu hiç düşünmeden yapacak deneyime sahip değildir. Bu meslek devamlı kendini geliştirmeyi, gözlemlemeyi, araştırmayı ve pratik bir düşünce yapısına sahip olmayı gerektiriyor.

"HER ESERİN YAPISININ VE PROBLEMLERİNİN (AYNI MALZEMEDEN BİLE OLSA) FARKLI OLDUĞUNU ÖĞRENİYORSUNUZ. OKULDA ÖĞRETİLEN TEKNİKLERİN HER ZAMAN FAYDALI OLMAYACAĞINI ANLIYOR VE HER DURUMA UYGUN METODLAR GELİŞTİRİP FARKLI KONSERVASYON MALZEMELERİ DENİYORSUNUZ. AYRICA EKİP ÇALIŞMASININ VE BU ALANDA ÇALIŞAN DİĞER UZMANLARLA FİKİR ALIŞVERİŞİNİN NE KADAR ÖNEMLİ OLDUĞUNU ANLIYORSUNUZ..."

Çalışmalarınıza British Museum'da devam ediyorsunuz. ANAMED'le iş birliğiniz devam edecek mi, yeni ortak projeler bekleyebilir miyiz?

ANAMED'le daha birçok ortak proje yapmayı çok isterim ve bununla ilgili düşünceler var. Talking Heavy Çalıştay'ı çok organize çalışan, aktif ve harika bir ekip tarafından gerçekleştirildi. Çalıştay ile ilgili çok güzel övgüler aldık ve devamının gelip gelmeyeceği sorulan sorular arasındaydı. Şu anda Çalıştay yayını ile ilgili çalışmalar yapıyoruz. Bunu tamamlayınca umuyorum ki gelecekteki uygun projeleri masaya yatıracağız.

KOÇ ÜNİVERSİTESİ
ANAMED

KOÇ ÜNİVERSİTESİ ANAMED HAKKINDA:

Anadolu Medeniyetleri Araştırma Merkezi (ANAMED) Neolitik Çağ'dan Osmanlı Dönemi sonuna kadar uzanan süreçte Türkiye üzerine sanat tarihi, mimarlık, arkeoloji ve tarih alanlarında araştırmalar yürütmeyi ve desteklemeyi amaçlıyor. Araştırma projelerini, verdiği burslar, yayınlar, sergiler ve sempozyumlar aracılığıyla geliştirerek destekliyor.

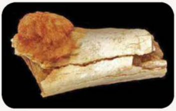
YILIN EN ÖNEMLİ 10 ARKEOLOJİK KEŞFİ

2016 YILINDA TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA YAPILMIŞ EN ÖNEMLİ ARKEOLOJİK KEŞİFLERİ ARKEOFİLİ, PLATİN İÇİN DERLEDİ...

arkeofili Erman Ertuğrul

1. ORDU'DA TAHTTA OTURAN 2100 YILLIK KİBELE HEYKELİ BULUNDU

Ordu'da, Kurul Kalesi ve yerleşmesinde 2100 yıllık olduğu tahmin edilen 110 santim yüksekliğinde, mermerden yapılmış ve tahtta oturan Ana Tanrıça Kibele heykeli bulundu. Heykelin Türkiye'de yerinde bulunan ilk mermer heykel olduğu belirtildi. Heykelin Kurul Kalesi'ni istila eden Romalı askerlerin işgali sırasında giriş kapısındaki duvarların yıkılmasıyla yerinde kaldığı tahmin ediliyor.



2. KANSER VE TÜMÖRÜN TARİHİ MİLYONLARCA YIL GERİYE GİTTİ

Güney Afrika'da 1.7 milyon yıllık bilinen en eski kanser ve 2 milyon yıllık bilinen en eski tümörün kanıtları bulundu. Swartkrans arkeolojik alanında bulunan ve yaklaşık olarak 1.7 milyon yıl öncesine tarihlenen bir ayak kemiğinde kötü huylu kanserin kesin kanıtları bulundu. Böylece kanserin bilinen en eski tarihi tahmin edilenden çok daha eskiye gitti. Ayak kemiğinin tam olarak hangi insan türüne ait olduğu henüz bilinmese de, bir hominin ya da dik yürüyebilen bir insan türüne ait olduğu oldukça açık. Malapa'nın Karabo arkeolojik alanında bulunan ve neredeyse 2 milyon yıl öncesine tarihlenen bir Australopithecus sediba çocuğuna ait iskeletin omurlarında ise iyi huylu neoplazm bulundu. Daha önce tespit edilen en eski tümör, bir Neandertal iskeletinin kaburgasında bulunmuştu ve yaklaşık 120 bin yıl öncesine tarihlenmişti.

3. HATAY'DA İSKELETLİ MOZAİK BULUNDU

Hatay'daki Antiocheia Antik Kenti'nde üzerinde 'Neşe' yazan ve M.S. 3. yüzyıla tarihlenen İskeletli Mozaik bulundu. İskeletli Mozaik, yedi mekanı tanımlanabilmiş konutun, avlu etrafında sıralanan mekanları ve avluya açılan geniş ziyafet salonunun tabanını süslüyordu. Üç mozaik panelinin merkezinde: güneş saati önünde duran bir erkek figürü ve eşlikçisi; ikinci panelde kısmen korunagelmiş elinde ikili çubuktan oluşan bir alet tutan Afrikalı figürü ve üçüncü panelde bir yastığa dayanmış hafif uzanmış, bir elinde içki kabı tutan iskelet, şarap amphorası ve ekmek tasvirleri işlenmiş. Birçok tartışmaya da konu olan İskeletli Mozaik panelinde, insan iskelet figürü, şarap, ekmek ve sahnenin üstündeki yazıt ile ölümün sonsuzluğuna karşı, hayatın neşesine katılmak gerektiği anlatılmakta.

4. BREZİLYA'DAKİ MAYMUNLAR KESKİN KENARLI TAŞ ALETLER YAPABİLİYOR

Keskin kenarlı taş alet yaparken gözlemlenen kapuçin maymunları, sadece insanların bu tür aletler yapabileceği teorisini çürütüyor. Maymunlar, erken atalarımız homininlerin yaptığı bilinen en eski aletlere benzer aletler yaparken gözlemlendi. Bu yeteneğin sadece insanlara özgü olmadığını gösteriyor. Daha önceden, taşları keskin kenarlı aletlere dönüştürebilmek, erken insanları ve onların primatif kuzenlerini içine alan bir aile olan homininlere atfedilen bir aktiviteydi. Son yapılan gözlem ise maymunların istemeden de olsa neredeyse birbirinin aynı aletler yaptığını ortaya koyuyor.

5. NEANDERTALLERİN BİR MAĞARADA DİKİTLERLE İNŞA ETTİĞİ YAPI BULUNDU

Güneybatı Fransa'daki Bruniquel Mağarası'nda yapılan araştırmalarda, 175 bin yıl önce yaşayan Neandertallerin inşa ettiği, taştan yapılmış dairesel yapı kalıntıları bulundu. Dairesel yapılar, mağaranın zemininden koparılmış yaklaşık 400 adet dikitin üst üste yığılarak, bunlarla basit bir duvar yapılmasıyla inşa edilmiş. Keşif, bugüne kadar Neandertallerin yeteneklerini hafife almış olabileceğimizi gösteren kanıtlara eklenmiş oldu.

6. MOĞOLİSTAN'DA 1500 YILLIK TÜRK MUMYASI BULUNDU

Moğolistan'daki Altay Dağları'nda Türk kökenli olduğu düşünülen 1500 yıllık bir mumya bulundu. Yanında bir yay olmadığı için bir kadına ait olduğu düşünülen mezarda, kurban edilmiş bir at ile at takımlarının yanı sıra, günümüze kadar çok iyi korunmuş renkli işlemeli çantalar, dört farklı kıyafet ve yastıklar da bulundu. Araştırmacılar bulunan mezarın, Orta Asya'da bulunan ilk eksiksiz Türk mezarı olduğunu söylüyor. Mumyanın bulunduğu mezarda bir at, eyer, dizgin, kilden bir kap, ahşap bir kase, bir demir kazan, ve 'Dööl' adı verilen dört farklı geleneksel Moğol kıyafeti bulundu. Mezarda ayrıca yastıklar, bir koyun kafası, içine bir koyunun sırtı konulmuş keçeden bir seyahat çantası, keçi kemikleri ve çanağı taşımak için kullanılan bir çanta da vardı.

7. NEANDERTAL DNA'SI DEPRESYON VE KALP HASTALIĞI RİSKİNİ ARTIRIYOR

Bazı modern insanların genomlarındaki Neandertal DNA'sıyla, bu insanların tıbbi kayıtlarını karşılaştıran araştırmacılar, Neandertal DNA'sının insan biyolojisi üstünde küçük fakat önemli etkileri olduğunu ortaya koydu. Neandertal DNA'sı günümüzde depresyon, kalp hastalığı, obezite ve başka diğer sağlık problemleri riskini etkiliyor. Yapılan araştırmalar, Neandertal geni versiyonunun, modern insanda nikotin bağımlılığı riskini de büyük oranda artırdığını keşfetti. Neandertaller nesilleri tükenmeden önce insanların en yakın akrabasıydı. Neandertal ve insanların birbiriyle çiftleştiği de biliniyor. Afrika dışında yaşayan insanların DNA'sının yüzde 1,5 ila yüzde 2,1'i Neandertal geni...

8. İSTANBUL'DA BİR SAVAŞÇIYA AİT 5 BİN YILLIK KURGAN BULUNDU

İstanbul Arkeoloji Müzesi tarafından Silivri'de bir inşaat alanında gerçekleştirilen kurtarma kazısında 5 bin yıllık kurgan tipi mezar bulundu. Bir mezar odası üzerine toprak yığılmasıyla oluşturulan mezar, muhtemelen 5 bin yıl önce ölmüş bir savaşçıya ait. Türkiye'deki bilinen en eski kurgan olmasının yanı sıra aynı zamanda tüm halde ve bozulmamış olması açısından da büyük önem taşıyan mezarda, taştan yapılmış dairesel bir yapının ortasında bulunan iskelet, büyük yassı bir taşın üzerinde yan şekilde yatırılarak gömülmüş. İskeletin belinde büyük bir mızrak ucu bulunması ve mezarın kurgan tipinde olması, bunun bir savaşçıya ya da komutana ait olduğunu düşündürüyor.

9. KENYA'DA 10 BİN YILLIK BİLİNEN EN ESKİ KATLİAMIN İZLERİ BULUNDU

Kenya'nın kuzeyindeki Turkana Gölü yakınlarındaki bir alanda 10 bin yıl önce katliama kurban gitmiş 27 kişiye ait iskeletler bulundu. Bu kişiler öldükten sonra gömülmeyerek, toprak üstünde öylece bırakılmış. Yaklaşık 10 bin yıl önce hamileliğinin son dönemlerinde bir kadın vahşice öldürülerek Kenya Lagünü yakınlarındaki sığ suya atıldı. Bu kadın ile beraber kabilesinden en az 26 kişi daha aynı şekilde vahşice öldürüldü. Yapılan bu keşifle beraber avcı toplayıcı katliamına ilişkin bilinen en eski örnekler de bulunmuş oldu.

10. KANUNİ SULTAN SÜLEYMAN'IN ZİGETVAR'DAKİ TÜRBESİ BULUNDU

1566 yılında Zigetvar Kuşatması sırasında hayatını kaybeden Kanuni Sultan Süleyman'ın iç organlarının defnedildiği yer bulundu. Zigetvar Kalesi'nin kuşatması sırasında 72 yaşında ölen Kanuni Sultan Süleyman'ın ölüm haberi askerlerde moral bozukluğu yaratmaması için gizlendi. Cesedi bozulmasın diye iç organları çıkartılarak otağının bulunduğu yere gömüldü. Bedeni ise muhasaradan sonra İstanbul'a getirilerek Süleymaniye Camisi avlusundaki bugünkü yerine defnedildi. Kanuni'nin ölümünden sonra tahta geçen II. Selim, babasının iç organlarının gömülü olduğu yere türbe, etrafına da külliye yaptırdı. 150 yıl kadar hizmet veren bu yapılar daha sonra Zigetvar Kalesi'ni işgal eden Habsburg askerleri tarafından yıkıldı. Macarlar tarafından bu bölgeye türbe anlamına gelen 'Turbek' ismi verildi.

SÜRREALİST BİR AKŞAM YEMEĞİ

ROLLS-ROYCE SANAT PROGRAMI, BELÇİKALI TASARIMCI CHARLES KAISIN İLE İŞ BİRLİĞİNİ KUTLAMAK İÇİN ÖZEL BİR SÜRREALİST AKŞAM YEMEĞİNE EV SAHİPLİĞİ YAPTI...

Rolls-Royce sanat programı, Belçikalı tasarımcı Charles Kaisin ile iş birliğini kutlamak için özel bir sürrealist akşam yemeğine ev sahipliği yaptı. Etkinlik Kaisin'in origami enstalasyonu galasıyla aynı zamanda yapıldı. Markanın ikonik sembolü olan Spirit of Ecstasy'den ilham alındı. Rolls-Royce araçlarını yüzyıllardır süsleyen zarif heykelin 2 bin 500 minyatürünü içeriyor.

YOLCULUK TEMASI

Tasarımcı, 5 duyuyu içine alan ve 'Yolculuk' temasını taşıyan gecenin tüm konseptini, Rolls-Royce sanatkarlığına bağlı olarak gerçek lüksü betimleyerek tasarladı. 100 davetlinin şevkle katıldığı gecede, gecenin ruhuna yakışır şekilde sürreal dokunuşla olan smokin ve siyah kravat zorunluluğu vardı. Yemek, origami kıyafetler ile servis yapan sanatçıların gelmesiyle başlatıldı. Dört tip parfümlü su sunuldu; turunçgiller, anason ve nane, taze fesleğen ve amber çiçeği. Garsonlar origami kağıtlarıyla katlanmış yapılar giydiler, misafirlere ahenk içinde yemekleri sundular; yengeç, avokado, siyah susam ve altın sac ile kaplanmış havyar. Bununla birlikte, Londra'daki Royal Akademi Müzik'ten Ellen Vanherck ve Guildhall Müzik ve Drama Okulu'ndan Eline Antoinette Vandenheede, Leo Delibes Operası'ndan Flower Duet eserini ve Mozart'ın Le Nozze di Figaro'sundan Canzonetta Sull'aria eserini piyanist Chavdar Mazgalov yorumladılar. Konserden sonra, solistler kimonoların masa örtüsünden alınan birer parça olduğunu açıkladı. Çorba, Rolls-Royce'un Silver Ghost'unu temsilen gümüş tulum giyen garsonlar tarafından cam kimya tüplerinde servis edildi. Masalar elle boyanmış çim tablalar ile kaplanarak bu müthiş yolculuğu simgeleyen eşsiz bir ortam yaratıldı. Ana yemek olarak karabalığın sunulduğu akşam yemeğinde, altın bardan yapılmış mükemmel bir tatlıyla şekillendi, antep fıstığı ve elma yaprağı, parlayan ışıklı bulut kostümleri giyen garsonlar tarafından misafirlere büyüleyici şekilde sunuldu. Rolls-Royce Motor Cars için Kaisin ile Londra'da yarattığı bu akşam yemeği görülmeye değer ilk skenografik. Kaisin, dünyada lüks ve sanat severlere konsept akşam yemekleri yapmaya devam ediyor.

GECEYE KATILAN MİSAFİRLERİN HER BİRİNE KAISIN TARAFINDAN KİŞİYE ÖZEL OLARAK TASARLANAN VE SIR HENRY ROYCE'UN "YAPTIĞINIZ HER ŞEYDE MÜKEMMELLİĞE UĞRAŞIN, VAR OLANI DAHA İYİ YAPIN YOKSA YARATIN" SÖZÜNDEN YOLA ÇIKAN ÖZEL YAPIM KİTAPLAR HEDİYE EDİLDİ...

18 ARALIK 2016, PAZAR GÜNÜNE KADAR ZİYARET EDİLEBİLİR
İŞ SANAT KİBELE GALERİSİ

60 YILIN SERGİSİ

TÜRKİYE İŞ BANKASI KÜLTÜR YAYINLARI'NIN 60 YILDIR KESİNTİSİZ SÜRDÜRDÜĞÜ YAYINCILIK FAALİYETİNİN KİTAPLAR VE HATIRALAR ÜZERİNDEN HİKAYESİ...

Ülke ekonomisine katkı sağlamak ve toplumun refahını yükseltmek misyonuyla temelleri atılan Türkiye İş Bankası'nın bu kuruluş felsefesinin kültür ve sanat hayatındaki yansımalarından biri olan, değerli kültür ve devlet adamı, Cumhuriyetin öncü Milli Eğitim Bakanlarından Hasan Âli Yücel tarafından 1956 yılında kurulan İş Bankası Kültür Yayınları'nın yayıncılık serüveni, İş Sanat Kibele Galerisi'nde açılan '60 Yılın Sergisi' ile izlenecek. Ahmet Hamdi Tanpınar'dan Attila İlhan'a, Homeros'tan Hayyam'a dilimizin ve dünya edebiyatının inşasında payı bulunan pek çok yazar ve çevirmene ev sahipliği yapan Kültür Yayınları'nın yılda 7 başlıktan 300 yeni başlığa yükselen zengin üretimine ait tarihi ve bugünü, kağıt kokuları arasında gezilebilecek.

Tasarımını Emre Senan'ın yaptığı sergi, Rûken Kızıler ve Nedret İşli tarafından hazırlandı.

SIEMENS SANAT 'SINIRLAR YÖRÜNGELER 18' YARIŞMASI ESERLERİ DEPO'DA

9 ARALIK - 27 OCAK TARİHLERİ ARASINDA ZİYARET EDİLEBİLİR.
DEPO / TÜTÜN DEPOSU LÜLECİ HENDEK CADDESİ NO:12 TOPHANE / İSTANBUL

160 yıldır Türkiye ekonomisine yaptığı katkılarının yanı sıra sanat alanında da gerçekleştirdiği çalışmalarla dikkat çeken Siemens, sanata ve sanatçıya verdiği değeri, genç sanatçıları destekleyerek sürdürüyor. Siemens Sanat tarafından düzenlenen 'Sınırlar Yörüngeler 18' yarışmasında ödül alan ve sergilenmeye hak kazanan eserler, 8 Aralık 2016 Perşembe akşamı Depo'da yapılacak açılış töreninde sanatseverlerle buluşacak. Sergi, 27 Ocak 2017 tarihine kadar ziyaret edilebilecek.

PERA MÜZESİ
'BALKANLARDAN GELEN SOĞUK HAVA'
KÜRATÖRLER: ALENKA GREGORİ, ALİ AKAY
10 KASIM 2016 - 7 MAYIS 2017

BALKANLARDAN GELEN SOĞUK HAVA

Pera Müzesi'nin geçtiğimiz ay açılan sergisi 'Balkanlardan Gelen Soğuk Hava', farklı kuşaklardan Balkan sanatçılara odaklanıyor. Lübliyana Müzesi ve Galerileri iş birliğiyle düzenlenen sergi, bölgenin kaçınılmaz olarak akla gelen siyasi çağrışımları göz önünde bulundurulmaksızın, bir doğa olayı üzerinden biçimleniyor. Sanatçıların kendilerini çevreleyen sosyal, politik ve kültürel izlenimlerine yer veren sergi, videodan fotoğrafa, çizimden yerleştirmeye farklı mecralardan çarpıcı eserleri bir araya getiriyor. Böylece sergiyle, farklı nesillerden Balkan sanatçılar arasında yeni bir diyalog oluşturulması hedefleniyor.

KRANK
GÜNEŞ TERKOL
KÜRATÖR: ALİ AKAY
15 ARALIK - 2 ŞUBAT 2017

DÜNYADAN BİR ISLIK GEÇTİ: HEY BEKLE!

Paris'te Cité des Arts'da atölye çalışmalarına devam eden başarılı genç sanatçı Güneş Terkol'u ağırlıyor. İnce ve geçirgen çalışmaları bizi nerdeyse bir 'masallar dünyasına' sokarak bir yandan masallar gibi uçucu diğer yandan ise inandırıcı bir tutum sergileyerek izleyiciyi bir büyü dünyasının içinden geçen bilmece bulmacaya dahil ediyor.

NGUYEN LE VE NGO HONG QUANG

AKBANK SANAT DÜNYA MÜZİĞİ GÜNLERİ BAŞLIYOR

7-28 ARALIK / BODRUM ANJELIQUE

Akbank Sanat, Aralık ayında dünya müziğinin farklı ve heyecan verici müzisyenlerine ev sahipliği yapıyor. Akbank Sanat Dünya Müziği Günleri, 7 Aralık 2016, Çarşamba günü dünya üzerindeki en eski müzik sistemlerinden olan kemancı Jyotsna Srikanth'ın konser ile başlayacak. 14 Aralık 2016, Çarşamba günü, ünlü Nijerli Çöl Blues grubu Etran Finatawa'nın gitarist ve vokalisti Alhousseini Anivolla, 21 Aralık 2016, Çarşamba günü Vietnam asıllı Fransız gitarist Nguyen Le ve geleneksel sazlar ustası ve vokalist Ngo Hong Quang, 28 Aralık 2016, Çarşamba günü ise Buena Vista Social Club'un ikinci kuşak vokalistlerinin en önemlilerinden olan Luis Frank ve Küba'nın 'Piyano Kraliçesi' Lazara Cachao Lopez'in gerçekleştireceği konserle sona erecek.

PACO PEÑA

15 ARALIK / İŞ SANAT

Dünya müziği serisinin ilk konuğu Flamenko'nun yaşayan efsanesi: Paco Peña. İsmi dünya sınırlarını aşan usta Flamenko gitaristi Paco Peña, İspanyol şair Federico Garcia Lorca'nın ölümünün 80. yılı anısına hazırladığı 'Patrias' gösterisi ile 15 Aralık, Perşembe akşamı İş Sanat sahnesine bir kez daha konuk olacak.

LARA FABIAN

8 ARALIK / ZORLU PSM

Geçen sene Zorlu PSM'de 3 gece üst üste kapalı gişe konser veren efsanevi sanatçı Lara Fabian, yoğun istek üzerine sanatseverlerle buluşmak üzere tekrar Türkiye'ye geliyor. Dünya genelinde 20 milyonun üzerinde albümü satılan, ünlü pop yıldızı Lara Fabian, Piu Entertainment ve 73 Organizasyon iş birliği ile 8 Aralık'ta Zorlu PSM'de müzikseverlere eşsiz bir müzik ziyafeti yaşatacak. 'I will Love Again' ve 'Je'Taime' gibi parçalarıyla müzik listelerini alt üst eden, tüm zamanların albümü en çok satan Belçikalı kadın sanatçısı Lara Fabian, son albümü 'Ma vie dans la tienne'in tanıtım turnesi kapsamında sevilen şarkılarını İstanbullu sanatseverler için seslendirecek. 1988 yılında 33. Eurovision Şarkı Yarışması'nda Lüksemburg'u temsil eden ve 'Croire' adlı parçayla 4'üncü olan Lara Fabian, 2002 yılında ise 'Final Fantasy' filmi ile World Soundtrack Awards'ta 'En İyi Film Müziği' ödülüne layık görülmüştür. Türkiye'yi çok sevdiğini her fırsatta dile getiren sanatçı 2014 yılında Mustafa Ceceli ile 'Al Götür Beni' adlı parçanın düetini seslendirmiştir.

'BELCANTO THE LUCIANO PAVAROTTI HERITAGE'

17-18 ARALIK / VOLKSWAGEN ARENA

Müziğin farklı türlerini sentezleyen, yüzyılları aşıp günümüze kadar gelen müzikal tiyatro şovu 'Belcanto the Luciano Pavarotti Heritage' 17 ve 18 Aralık 2016 tarihlerinde IEG Live ve PIU Entertainment iş birliğiyle Volkswagen Arena'da sahne alacak.

İzleyiciyi büyülü bir serüvene çıkaran müzikal; 12 şarkıcı, 7 müzisyen ve 7 dansçı tarafından sergilenecek. Müzikalde, Belcanto'nun tarihine damga vuran 'Rönesans'tan Barok'a Belcanto', '18.yy' dan İtalyan ve Avrupa güldürücü operası', 'Giuseppe Verdi', 'Giacomo Pucini', 'Neapolitan şarkısı' ve 'Dünyadan Belcanto' olmak üzere altı ana tema sahnelenecek.

TÜRKİYE'DE EN ÇOK OKUNAN KİTAPLAR

- Sakız Sardunya
Elif Şafak/Doğan ve Egmont Yayıncılık
- Momo
Michael Ende/Kabalcı Yayınevi
- Satranç
Stefan Zweig/Can Yayınları
- Hayvanlardan Tanrılara-Sapiens
Yuval Noah Harari/Kolektif Kitap
- Havva'nın Üç Kızı
Elif Şafak/Doğan Kitap
- Kürk Mantolu Madonna
Sabahattin Ali/Yapı Kredi Yayınları
- Sputnik Sevgilim
Haruki Murakami/Doğan Kitap
- Lontano
Jean-Christophe Grange/Doğan Kitap
- Gerçek Hesap Bu!
Nejat İşler/Can Yayınları
- Kırmızı Saçlı Kadın
Orhan Pamuk/Yapı Kredi Yayınları

DÜNYADA EN ÇOK SATAN KİTAPLAR

- The Upside of Inequality / **Edward Conard**
- Designing Your Life / **Bill Burnett-Dave Evans**
- Grit / **Angela Duckworth**
- Disrupted / **Dan Lyons**
- Shoe Dog / **Phil Knight**

Kaynak: The New York Times

YENİ ÇIKAN İŞ KİTAPLARI

- Kendini İşten Fethet
Umut Kısa/Sola Yayınları
- Keyif A.Ş.
Richard Sheridan/Optimist Yayınları
- Çizgilerle Ekonomi
Rius/Yordam Kitap
- İz Bırakan Adımlar
Bahar Araz Takay-İpek Kalemci Tüzün/ Siyasal Kitabevi
- Son 50 Yılın En İyi 50 İş Fikri
Ian Wallis/Artıfarma Yayınları

FARKLI LİDERLİK HİKAYELERİ

SINIR TANIMAYANLAR
AJAZ AHMED/ İKÜ YAYINEVİ

Modern çağın en uzun soluklu ve etkili şirketlerinin bir sırrı var: Yaptıkları işin sınırlarını ve geleceğini görebilen liderleri... Onlar sadece kazançların değil, müşterilerinin ve çağımız kültürünün ufkunu da geliştiriyor. 21 yaşında AKQA adlı dijital reklam ve pazarlama ajansını kurarak bugün dünya çapında ilgi çeken bir CEO olan Ajaz Ahmed, 'Sınır Tanımayanlar' adlı kitabında modern çağın iş dünyasına ilham veren liderlerini, onların tercihlerini ve bu tercihlerin arkasında yatan nedenleri ve onları harekete geçiren itici güçleri inceliyor. Bu kitapta okuyacağınız liderlik hikayeleri, girişimci ruhun dünyayı nasıl dönüştürebildiğinin örneklerini gösteriyor. Ford, Microsoft, Apple, Sony, Samsung, Disney, Netflix, Pixar, Amazon ve diğerleri... Okuyucular, bu kuruluşların liderlerini, bu kitap aracılığıyla daha yakından tanıma şansına sahip olacak.

SÜRDÜRÜLEBİLİR İLETİŞİMİN GÜCÜ

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
DR. ARIN SAYDAM / BOYUT YAYINLARI

İş dünyası ve toplum ilişkisinde kapitalizmin gelişmesi ve rekabetin artmasıyla birlikte, zaman içinde kurumsal sosyal sorumluluk, kurumsal vatandaşlık, kurumsal yönetişim, çevresel ve sosyal performans, değişim yönetimi, liderlik iletişimi, paydaşlık yaklaşımı ve ilişki yönetimi gibi bazı yeni kavramlar ortaya çıktı. Dr. Arın Saydam, 'Sürdürülebilirlik' adlı kitabında, bu kavramlara özellikle son yıllarda hemen her alanda geçerli olan ve bu çalışma doğrultusunda iletişim alanı için de geçerli olduğu öngörülen 'sürdürülebilirlik' kavramını da eklemek gerektiğinin altını çiziyor ve sözlerine şöyle devam ediyor: "Bu kitapta iletişim sınırları içinde kalmaya çalıştık. Bu kitabın, kurumların kalıcılığı ve kurumsallaşmanın arkasındaki belirleyici iletişim süreçlerinin ve uygulama kriterlerinin öğrenilmesinde yol gösterici olacağını düşünüyoruz. Kitap, kurumların üst düzey yöneticilerine, kurumsal iletişim departmanlarına ve bu alanda bilimsel çalışma yapan araştırmacılara kaynak olacak."

BÜYÜMENİN SAĞLIKLI YOLLARI

CÜZDAN PAYI KURALI: MÜŞTERİ SADAKATİ VE BÜYÜME / TIMOTHY KEININGHAM, LERZAN AKSOY, LUKE WILLIAMS VE ALEXANDER BUOYE / KOÇ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

Koç Üniversitesi Yayınları (KÜY) tarafından yayınlanan 'Cüzdan Payı Kuralı: Müşteri Sadakati ve Büyüme 'adlı kitap, raflardaki yerini aldı. İşletme ve ekonomi kategorisinde yayınlanan kitap, St. John's Üniversitesi Peter J. Tobin İşletme Okulu'nda e-ticaret alanında J. Donald Kennedy daimi profesörü ve pazarlama doçenti Timothy Keiningham, Fordham Üniversitesi Gabelli İşletme Okulu'nda Lisans Çalışmaları Dekan Yardımcısı ve Pazarlama profesörü Lerzan Aksoy, AECOM'un müşteri hizmetleri programında kurumsal ilişkiler başkan yardımcısı Luke Williams ve Fordham Üniversitesi Gabelli İşletme Okulu Pazarlama bölümünde öğretim üyesi Alexander Buoye tarafından kaleme alındı. Yasin Emre Kara tarafından Türkçeye kazandırılan kitap, müşterilerin kalplerinden, akıllarından ve cüzdanlarından daha fazla pay kapmanın yolunu gösteren bir rehber niteliği taşıyor.

YENİ YILA ÖZEL FARKLI ROTALAR

SAATLER GECE YARISINA YAKLAŞTIKÇA, TIMES MEYDANI'NDA TOPLANAN KALABALIK PARLAK BİR TOPUN YERE DÜŞMESİNİ VE YENİ YILIN BAŞLAMASINI SABIRSIZLIKLA BEKLİYOR. AMA BURASI NEW YORK DEĞİL. BURASI, SAAT 00.00'I GÖSTERDİĞİNDE YUKARIDAN SANAL BİR TOP DÜŞÜRMENİN HER YIL BİR GELENEK HALİNE GELDİĞİ HONG KONG. HER DESTİNASYONUN KENDİ KÜLTÜREL FARKLILIKLARI VE AYIRT EDİCİ ÖZELLİKLERİ VAR. ÖRNEĞİN ST. PETERSBURG HALKI YARI DONMUŞ NEVA NEHRİ'NİN ÜZERİNDEN YÜKSELEN HAVAİ FİŞEKLERİ İZLEYİP KAĞITTAN FENERLERİ GÖKYÜZÜNE BIRAKIYOR. YILBAŞINDA HAWAII'NİN MAUI ADASI'NDAKİ MUHTEŞEM PLAJLARINDA SEVDİKLERİNİZLE YİYİP İÇEBİLİR VEYA EDINBURGH'UN ARNAVUT KALDIRIMI TAŞ SOKAKLARINDA ŞARKILAR SÖYLEYEBİLİRSİNİZ. 2017'Yİ KARŞILAYABİLECEĞİNİZ EN FARKLI DESTİNASYONLARI SİZİN İÇİN DERLEDİK

BİRAY ANIL BİRER

GÜNEY AMERİKA'NIN BİLİNMEYEN HAZİNESİ: VALPARAISO

LATİN AMERİKA'NIN EN BÜYÜK YENİ YIL ŞOVU, 20 DAKİKALIK HAVAİ FİŞEK GÖSTERİSİYLE VALPARAISO LİMANI'NDA GERÇEKLEŞİYOR. ŞİLİ'NİN BU ŞİRİN KENTİNDEKİ YENİ YIL PARTİLERİ SABAHA KADAR SÜRÜYOR

Valparaiso, dağ eteğinden okyanusa dökülecek gibi uzanan şeker renkli evleriyle masallardan fırlamışa benziyor. 19'uncu yüzyılın en önemli liman kentlerinden biri haline gelmiş Valparaiso, bu sayede kültür merkezi de oldu. Güney Amerika'nın en büyük havai fişek gösterisine ev sahipliği yapan Valparaiso'nun yeni yıl kutlamaları bir gece değil, tam üç gün sürüyor. Kent sakinleri gece yarısı düzenlenen gösterileri izlemek için dağ eteklerindeki yerlerini alırken sokaklar da kutlamalarla coşuyor. Canlı müzik dinleyen yerli ve yabancı kalabalığın arasına karışmak için Sotomayor Meydanı'na gidin. Daha sakin bir yılbaşı gecesi yaşamak için ise tekne turlarına katılabilirsiniz. Hotel Acontraluz'un denize bakan muhteşem odalarında konaklayın; Café Vinilo'nun taze deniz mahsullerinin tadına bakmayı da ihmal etmeyin.

KUZEY IŞIKLARIYLA REYKJAVİK

YENİ YIL KUTLAMALARINI KUZEY IŞIKLARI SEFASIYLA BİRLEŞTİRMEK İSTEMEZ MİSİNİZ? O ZAMAN ROTANIZI İYİCE KUZEYE ÇEVİRİN VE REYKJAVİK'TE SOĞUK İKLİMİN SICAKKANLI İNSANLARIYLA YENİ YIL COŞKUSUNU YAŞAYIN...

Reykjavik'teki efsanevi yeni yıl coşkusunun güzelliği, halkın havai fişek ve kutlama bilgisinde ve bu bilgiyi kolektif şekilde kullanabilmesinde yatıyor. Neden mi? Çünkü kentte resmi bir havai fişek gösterisi yok. İzlandalılar geleneksel yeni yıl yemeğini yedikten sonra komşuları ve sevdikleriyle birlikte en yakındaki şenlik ateşinin etrafında toplanıyor. 23.35 civarında toplam 200 bin kişi, 500 tonluk havai fişeği ateşliyor. Gece yarısından sonra ise kulüpler ve barlar sabaha kadar coşan insanlarla dolup taşıyor. En iyi görüntü ve muhteşem kent manzaraları için, eğlenceli partilere ev sahipliği yapan Perlan'da alın soluğu... Kent merkezinde yer alan konaklama merkezi Room With a View (roomwithaview.is) misafirlerini eğlenceye yakın ama külfetten uzak şekilde ağırlıyor. İzlandalı sanatçı Björk'ün fanları ise ülkeyi ziyaret ettiğinde yeni bir sanal gerçeklik projesiyle mest olacak. Björk'ün müziğiyle son teknolojiyi bir araya getiren 90 dakikalık Björk Digital projesini çağdaş mimarisiyle göz dolduran Harpa Concert Hall'da (en.harpa.is) izleyebilirsiniz.

GERÇEKLİĞİN KAYDIĞI KENT HONG KONG

HEM MODERN KÜLTÜRÜN HEM DE GELENEKSEL ÇİN KÜLTÜRÜNÜN KENDİNE YER BULDUĞU HONG KONG, YENİ YILA GÖRKEMLİ BİR GİRİŞ YAPMAK İÇİN İDEAL DESTİNASYONLARDAN...

Yeni yıla Hong Kong'ta girmeye karar verirseniz, şimdiye kadar gördüklerinize hiç benzemeyen kutlamalara şahit olabilirsiniz. Victoria Limanı üzerinde, sekiz dakikalık havai fişek gösterisini de içeren muhteşem bir ışık ve ses şöleni... Ardından, Times Meydanı'nda geri sayım ve saatler 00.00'ı gösterdiği anda yukarıdan düşen top... Kutlamalar aslında Hong Kong'un ufuk çizgisindeki 45 binayı her gece 20.00 sularında aydınlatan Işık Senfonisi'nin gösterisiyle başlıyor. Victoria Limanı'ndaki havai fişekleri izlemek için tekne kiralayabilir veya Lan Kwai Fong bölgesindeki barlardan birine yerleşebilirsiniz. Konaklama için en ideal nokta ise Times Meydanı'na birkaç dakikalık yürüme mesafesinde yer alan liman manzaralı butik otel Butterfly on Morrison (butterflyhk.com). Hong Kong'a gitmişken 2018'e kadar sürecek 'Bruce Lee: Kung Fu. Art. Life' sergisine uğrayın. Ünlü yıldızı sadece bir aktör ve savaş sanatları uzmanı değil, kültürel bir fenomen olarak da algılayan sergi, Hong Kong Heritage Müzesi'nde (hk.heritage.museum) yer alıyor.

COŞKULU İSKOÇ KENTİ EDINBURGH

DOĞMA BÜYÜME EDINBURGHLU YAZAR ROBERT LEWIS STEVENSON'IN ELİNDEN DR. JEKYLL VE MR HYDE'IN ÇIKMASINA ŞAŞIRMAMAK GEREK. EDINBURGH 'BİR ÖYLE BİR BÖYLE' BİR KENT. AMA DENGESİZ BİR SEVGİLİ GİBİ İÇİNİZİ KIYMIYOR: SİZİ HEP ŞAŞIRTIP SEVİNDİRİYOR...

Yeni yılı Edinburgh kadar heyecanla karşılayan bir kent bulamazsınız. Meşale ateşleriyle yapılan geçit törenini ve Princes Caddesi'ndeki devasa partiyi de içeren Hogmanay (İskoç dilinde 'yılın son günü' anlamına gliyor) kutlamaları dört gün sürüyor. Meşale ışıkları taş sokakları aydınlatırken Edinburgh sokaklarında hep bir ağızdan İskoç Robert Burns'ün yazdığı şarkı 'Auld Lang Syne' söyleniyor. İskoçların yeni yıla dair bazı inanışları da varlığını sürdürüyor. Örneğin, yeni yılın ilk misafiri eli boş gelmiyor, tercihen viski veya İskoç kurabiyesi getiriyor. 1 Ocak'ta ise aynı kalabalık, cesur yerlilerin Forth Nehri'nin buz gibi sularına atlamasını izlemek için toplanıyor. Kısacası, İskoçya'da İskoçlar gibi yapın ve yılbaşında bırakın kendinizi eğlencenin kollarına. Viskinin ana vatanına gitmişken Edinburgh Kalesi'ne birkaç adım uzaklıktaki The Scotch Whisky Experience (scotchwhiskyexperience.co.uk) adlı şirketin düzenlediği turlara katılın ve İskoçya'nın çeşitli bölgelerinde üretilen viski çeşitlerinin arasındaki farka haiz olun. Krallara layık bir uyku çekmek için adresiniz 16'ncı yüzyıldan kalma bir binanın içine yerleştirilmiş The Witchery (thewitchery.com). Bu butik otel, tarihle bütünleşmiş hedonistik bir stile sahip. 'Karanlık, gotik ve dramatik' olarak adlandırılan süitleri sizin de aklınızı çelecek.

PARILTILI UZAKLARIN İLK ADRESİ SİDNEY

SİDNEY, KEŞFETMEK İÇİN TER DÖKMENİZ GEREKEN, KENDİNİ YAVAŞ YAVAŞ AÇAN BİR KENT DEĞİL. NESİ VAR NESİ YOKSA ÖNÜNÜZE KOYUYOR: MUHTEŞEM BİR YILBAŞI KARŞILAMASI VE LEZİZ PLAJLARI DA DAHİL...

Yeni yılı kutlayan büyük şehirlerin içinde Sidney'in ayrı bir yeri var. Deniz kıyısındaki havai fişek şovunu 1 milyondan fazla insan bizzat yerinde izliyor; bir milyardan fazla insan da televizyonlarının başından... Kentte koca bir gün süren kutlamalar çocuklu aileler için de ideal. Heyecan verici akrobasi görüntüleri, limanda gerçekleşen ışık geçidi (50'den fazla gemi, bu geçit için ışıklandırılıyor) ve biri 21.00'de, diğeri de 00.00'da olmak üzere iki havai fişek gösterisi güneşli Sidney günlerinize bir de kutlama heyecanını getiriyor. Kentte yaz güneşinin tadını Bondi Plajı'nda çıkarın. Plaj, Pasifik Okyanusu'nun büyük köpüklerle karaya vurduğu ve herkesin birbirine eşit olduğu bir özgürlük kalesi adeta. Envaiçeşit deniz ürünü görmek için Sidney Balık Pazarı'na (sydneyfishmarket.com.au) uğrayın, gözleriniz yuvalarından fırlasın. Ürün çeşitliliği açısından dünyanın en büyük ikinci balık pazarında deniz ürünleri pişirme okulu bile var. Sidney'in kültür, sanat, moda ve tasarım bölgesinde yer alan tasarım otel QT Sydney'de (qtsydney.com.au) konaklayın.

ZARAFETİN TEMSİLİ VİYANA

DÖNÜŞÜM GEÇİREN SEMTLERİ VE İMPARATORLUK DÖNEMİNDEN KALMA KÜLTÜR MİRASIYLA VİYANA, İÇİNİZDE UYANAN KEŞİF ARZUSUNU TETİKLEMEYİ YENİ YILDA DA BAŞARIYOR...

Viyana'da yeni yıl sadece gala ve balolardan ibaret değil. Kalabalıklar, kent merkezindeki Silvesterpfad'da, nam-ı diğer Yeni Yıl Yolu'nda toplanıyor. Sıcak şarap ve elma şekerlerinin ısıttığı parti, öğlen 14.00 sularında başlıyor ve gece yarısından sonra bile devam ediyor. Saatler 00.00'yi vurduğunda St. Stephen's Katedrali'nin çanları çalıyor ve Prater parkının üzerinden havai fişekler atılıyor. 'Rayların üzerindeki saray' lakaplı meşhur Majestic Imperator (majestic-train.com/en) treni, şık bir akşam yemeği eşliğinde sizi gezdirecek; gece yarısı ise Tuna nehrinin üstünde bir köprüde durup havai fişek gösterisini izlemenizi sağlayacak. Daha salaş bir parti için belediye binasına gidin ve büyük ekrandan yansıtılan yeni yıl konserini izleyin. Ertesi gün, Berlin'e gidenlerin illa ki uğradığı Friedrichshain semtiyle sık sık karşılaştırılan; tasarımcı dükkanları, garip ev eşyaları satan yerler ve alternatif sanat mekanlarıyla dolu Neubau'nun (diğer adıyla 7. Bölge) hoş atmosferinde geçirin.

HER ZEVKİN TERCİHİ MAUI

"HER ŞEYE BİRDEN SAHİP OLAMAZSIN" SÖZÜNÜ KİM SÖYLEMİŞSE HENÜZ MAUI'YE GİTMEMİŞ. HER YIL DÜNYANIN EN ROMANTİK ADASI SEÇİLEN MAUI'DE HEM MUHTEŞEM PLAJLAR HEM GURME YEMEKLER HEM DE SU SPORLARI YAPABİLECEĞİNİZ BİRİNCİ SINIF MERKEZLER EMRİNİZE AMADE...

Hawaii'nin gözde adası Maui'de yeni yıl akşamı, her zevke hitap edecek seçenekler barındırıyor: Coşkulu bir otel partisi, plajda romantik bir akşam yemeği, havai fişek gösterisini izleyebileceğiniz katamaran gezisi veya geleneksel bir Hawaii kutlaması. Asıl gösteri ise ertesi gün, Haleakala zirvesinde dünyanın en muhteşem gün doğumunu izlemek için erken kalkabilenlere nasip oluyor. Hawaii'deki çok kültürlü ortam, yeni yıl kutlamalarının da çeşitli olmasını sağlamış. Örneğin Japon asıllılar, yeni yılın bereket getirmesi için pirincin hamur kıvamına getirilmesiyle hazırlanan mochi çorbası içiyor. Deniz kıyısında, 10 dönüm bir alana yayılmış Napili Kai'da (napilikai.com) konaklarsanız cennette kendinize özel yer açılmış gibi hissedebilirsiniz.

SUYUN İYİLEŞTİRİCİ GÜCÜ NİAGARA ŞELALESİ

NİAGARA, NAPOLYON'UN ERKEK KARDEŞİ YENİ EŞİNİ BURAYA GETİRDİĞİNDEN BERİ SADECE GÜRÜL GÜRÜL AKAN BİR ŞELALEDEN İBARET DEĞİL. YILBAŞI GECESİ COŞKUN AKAN İNSAN VE SU SELİNE KATILMANIZ İÇİN SİZİ BEKLİYOR...

Kanada'nın en büyük yılbaşı partisi, Kuzey Amerika kıtasının en güçlü şelalelerinin hemen yanında yer alıyor. Bildiniz, Niagara Şelaleleri'nde. Şelale manzaralı Victoria Park'ta düzenlenen gösteriler kapsamında bir tona yakın havai fişek patlatılıyor. Havai fişeklerden önce ve sonra her yaştan kalabalığı hoş tutacak müzikler insanların içini ısıtıyor. Ontario Elektrik Üretimi Işık Festivali, Noel zamanı sürekli faaliyet gösteriyor. Üç milyondan fazla ışıkla yaratılan 120 ışıklandırma paneline sahip festivalde, şelaleye bakan bir buz pateni pisti de yer alıyor. Marriott Gateway on the Falls'un (marriottgatewayonthefalls.com) konforlu odaları konaklama deneyiminizi özel kılacak. Bölgedeki turist akınından bunalırsanız, Ten Thousand Buddhas Sarira Stupa adındaki Budist tapınağında huzur bulabilirsiniz.

BAHAMALARIN COŞKULU VE RENKLİ SOKAKLARI

BAHAMALARIN BÜYÜSÜNÜ EN İYİ CHRISTOPHER COLUMBUS BİLİR; 1492'DE TESADÜFEN BU MUHTEŞEM ADALARA AYAK BASTI VE TARİHİN AKIŞINI DEĞİŞTİRDİ. YENİ YILI KARŞILAMAK İÇİN DAHA ANLAMLI BİR SEÇENEK OLAMAZDI...

Bahamalar yeni yıla hazırlanırken, dinlendirici plajları da eğlenceli partilere ev sahipliği yapmaya başlıyor. Atlantis, Grand Lucayan ve Stella Maris gibi pek çok otel kendi partisini organize ediyor; diğer yandan yerliler Junkanoo Caddesi'nden sokak yürüyüşlerine katılıp adaların etrafındaki kutlamaları izliyor. 1 Ocak'ta coşkulu bir müziğin, maskeli sokak performansçılarının ve renkli kostümlerin bir araya geldiği karnavallara katılın. Hem çocuklar hem de yetişkinler için ayrı yeni yıl kutlamaları ve Marina Köyü'nün havai fişek gösterilerini izleme imkanı sunan Atlantis (atlantisbahamas.com) konaklama için isabetli bir seçim.

İMPARATORLUĞUN İHTİŞAMI ST. PETERSBURG

DOSTOYEVSKİ VE GOGOL GİBİ EDEBİYAT DEVLERİNE İLHAM VERMİŞ KANALLARI VE İMPARATORLUK DÖNEMİNDEN KALMA YAPILARIYLA ST. PETERSBURG, YENİ YILI ÜŞÜYEREK KARŞILAMAYI GÖZE ALANLARA HAZİNELER VAAT EDİYOR...

Kış aylarında St. Petersburg'un karla kaplı geniş bulvarları ve köprüleri ışıklandırılıyor ve ortaya mükemmel bir görüntü çıkıyor. Hermitage Müzesi özellikle 31 Aralık'ta iyice göz kamaştırıyor, çünkü kent halkı yarı donmuş Neva Nehri üzerinden yükselen havai fişekleri izlemek için burada toplanıyor. Saatler gece yarısına yaklaştıkça şampanya su gibi akıyor; gökyüzüne kağıt fenerler yollanıyor. Ruslar hem 25 Aralık'ta Katolik Noel'ini hem de 7 Ocak'ta Ortodoks Noel'ini kutluyor. Dolayısıyla söz konusu aylarda kenti ziyaret etmek demek, bitmeyen bir coşku seline şahit olmak demek. Kentin en önemli caddesi Nevski Prospekt'te yer alan, Alexander Pushkin'in son yemeğini yediği yer olarak bilinen Literaturnoe Cafe'ye uğrayın. Mantı, havyar ve soslu tavuğun ardından tatlı olarak Napolyon pastasını midenize indirin. Konaklama için rotanız belli: Puşkin'in şiirine konu olan meşhur aslan heykelleri ve 'görkemli' kelimesinin yetersiz kalacağı bir ihtişam ve lüks... Four Seasons'ın (fourseasons.com/stpetersburg) Lobanov süitinde St. Isaac Katedrali manzarasının tadını çıkarın.

İMES OSB YÖNETİM KURULU BAŞKANI
SÜHEYL ERBOZ

İMES, YENİ NESİL OSB OLMA YOLUNDA İLERLİYOR

İMES SANAYİ SİTESİ'NİN KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİCİLERİNİN BÜYÜK ÖLÇEKLİ OLMA YOLUNDA EN ÖNEMLİ ADIMLARINDAN KOCAELİ GEBZE VI. (İMES) MAKİNE İHTİSAS ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ (İMES OSB), UZUN YILLARA DAYANAN ENDÜSTRİYEL YERLEŞİM TECRÜBESİYLE OLUŞTURULDU. İMES OSB, MODERN VE SAĞLAM ALTYAPISI, ÇEŞİTLİ KATILIMCI FİRMALARIYLA ÖRNEK BİR YENİ NESİL OSB OLMA YOLUNDA BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR. İMES OSB YÖNETİM KURULU BAŞKANI SÜHEYL ERBOZ, BÖLGENİN ALTYAPI ÖZELLİKLERİNİ ANLATTI

İMES Makina İhtisas Organize Sanayi Bölgesi, 1997 yılında kurularak temeli 2006 yılında atıldı. Aradan geçen bu zaman zarfında bölge üzerinde maden arama ruhsatı olduğunu iddia eden iki kuruluşla hukuksal mücadelenin ardından 2003-2006 yılları arasında kamulaştırma işlemleri yürütüldü.

Bölgemiz, üç bin dönüm alana sahip çoğunlukla dört bin metrekare parsel büyüklüğü ile meydana gelen Makina İhtisas Organize Sanayi Bölgesi konumundadır. Zamanında T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın kredi desteği ile yapılan İstanbul-Dudullu'daki İMES Küçük Sanayi Sitesi'ndeki sanayicilerin mevcut iş yerlerine sığmaması sonucunda doğan ihtiyaçtan ortaya çıktı. T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na verdiğimiz Kuruluş Protokolünde belirtilen meslekler Makina İhtisas Organize Sanayi Bölgesi olduğumuzu gösteriyor. Toplam 275 parsel olan bölgede 113 adet fabrika üretim yapıyor. Ayrıca 75 parselde de inşaat faaliyetleri sürüyor. Geri kalan parsellerde ise tahsis ve proje çalışmamaları devam ediyor.

"ALTYAPI İNŞAATI FARKLI"

İMES Makina İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nin diğer OSB'lerden altyapı inşaatları bakımından farklı yanları bulunuyor. Bölgemizde bütün fabrikalara hizmet götüren altyapı tesisleri, 2mx2m ebadında betondan imal edilerek içinde bir insanın rahatlıkla yürüyebileceği galeriler vasıtasıyla parsellere ulaştırılıyor. Bunun yanı sıra bölgemizdeki bütün yollar stabilize, beton yol ve asfalt şeklinde imal edildi.

84 DÜKKANLA KÜÇÜK SANAYİ SİTESİ

Bölgemizde, bizden başka komşu iki OSB daha bulunuyor. Bu OSB'lerdeki ve kendi OSB'mizdeki ana firmaların tedarikçileri içinde Bölgemizde, 84 dükkandan meydana gelen Küçük Sanayi Sitesi inşaa edilerek bütün dükkanlar şuanda faaliyetlerini sürürüyor. Ayrıca yatırımcıların fabrika inşaatları esnasında harfiyat işleri ile uğraşmamaları için, bölgemizdeki bütün parsellerin harfiyatlar yönetim kurulumuz tarafından yaptırılarak parseller, yatırımcılara yüzde 2 eğimle teslim edilmiş bulunuyor.

ÇEVREYE DUYARLI TUTUM

Bölgemiz deniz seviyesine göre 400 rakımda bulunduğundan kış aylarını biraz sert geçiriyor. Sanayicilerimizin fabrikalarına kış şartlarında yolların donmasından dolayı ulaşmakta zorluk çekmemeleri için, bölgemiz içinde bazı yollar alttan ısıtılıyor. Bu altyapı hizmetimiz, İMES Makina İhtisas OSB'nin önemli ayrıcalıklarından biridir. İMES OSB Yönetimi olarak çevreye duyarlı bir tutum sergiliyoruz. Bölgemizin doğusunda bulunan 770 dönüm alana sahip özel orman alanı, Orman İdaresi'nden 49 yıllığına kiralanarak idareye verilen bir proje eşliğinde ağaçlandırma çalışmaları devam ediyor.

Ayrıca bölgemizde faaliyette bulunan fabrikaların atık sularını online olarak anında takip etmek amacıyla Liqum firması ile yapılan Ar-Ge çalışmaları sonucunda atık su tesisimize gelen ve standart dışı atıkların kontrolü sağlanarak bu cihaz sayesinde anlık müdahalede bulunuluyor. 2016

yılı sonu itibariyle bölgemizdeki bütün altyapı faaliyetleri tamamlanarak önümüzdeki yıl da idari binamızın ve meslek eğitim merkezimizin inşaatına başlamayı hedefliyoruz.

NİTELİKLİ ELEMAN YETİŞECEK

Bölgemizdeki sanayicilerin en büyük sıkıntısının nitelikli ara eleman bulmak olduğunu biliyoruz. Bu amaçla İl Milli Eğitim Müdürlüğü, İŞKUR, belediye ve İMES OSB Yönetimi olarak bir proje çerçevesinde vasıfsız eleman niteliğindeki gençlerimizin bir meslek sahibi olması için 2017 yılında çeşitli kurslar başlatacağız. Dilovası'nda bulunan Osman Gazi Köprüsü'nün açılmasıyla bölgemiz, Marmara Bölgesi'nin ulaşımı bakımdan da en stratejik noktasında konumlanıyor.

OSB'LER NE YAPMALI?

Altyapı ve üstyapılarını tamamlayan, donatılarını inşa eden OSB'ler artık katılımcılarının üretim niteliğini arttıracak projeler geliştirmeli. Daha nitelikli ürün, daha çok ihracat, daha fazla pazar için firmalara önderlik yapmalı. Biz bunun için İMES Küçük Sanayi Sitesi'nde yıllar önce 'İş ve İşletme Geliştirme Başkanlığı' kurduk. Firmalarımızı fuara götürdük, KOSGEB'le olan ilişkilerini destekliyoruz, yabancı heyetlerle buluşturuyoruz ve aynı modeli İMES OSB' de tatbik edeceğiz.

OSB'LERİN VERGİ YÜKÜ

OSB'lerde yapılan altyapı yatırımları için KDV ödeniyor. Yani hem altyapıları biz yapıyoruz hem de devlete vergi veriyoruz. Hiç vermeyelim demiyoruz ama en azından yüzde 18 olmasın. Biz İMES OSB şu ana kadar 80 milyon TL KDV ödedik. Daha da ödeyeceğiz. Bu rakam en az 10 fabrikaya eş değer. Ayrıca her arsa satışı başına ödenen yüzde 1'lik KOSGEB payı da OSB'lerin belini büküyor.

OSB'NİN FAYDASI

OSB'deki sanayiciler sorunlarla boğuşmuyor. Onların sorunlarıyla OSB'ler ilgileniyor. Sadece üretime odaklanma fırsatı buluyor. Bir örnek vermek istiyorum. Daha önce 200 metrekare yerde çalışan bir firma İMES OSB'de 2 bin 800 metrekare yer alarak fabrika kurdu, üretime başladı. Bir sene sonra da yanındaki 13 dönüm yeri aldı. 'Ne oldu da burayı da aldın?' diye sorduk; "OSB'ye geldik işler yoluna girdi, siparişler arttı. Büyümeye hazırlık yapıyoruz" dedi.

"BÖLGEMİZ, ÜÇ BİN DÖNÜM ALANA SAHİP ÇOĞUNLUKLA DÖRT BİN METREKARE PARSEL BÜYÜKLÜĞÜNDEN MEYDANA GELEN MAKİNA İHTİSAS ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ KONUMUNDADIR. ZAMANINDA T.C. BİLİM, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI'NIN KREDİ DESTEĞİ İLE YAPILAN İSTANBUL-DUDULLU'DAKİ İMES KÜÇÜK SANAYİ SİTESİ'NDEKİ SANAYİCİLERİN MEVCUT İŞ YERLERİNE SIĞMAMASI SONUCUNDA DOĞAN İHTİYAÇTAN ORTAYA ÇIKTI"

OSB KURMAK İSTEYENLER

Her şeyden önce işi bilen insanlarla iş birliği yapsınlar. Onların tecrübelerinden, birikimlerinden mutlaka yararlansınlar. OSB konusunda deneyimli firmalardan danışman hizmeti alsınlar. Bir de mutlaka iyi bir ekip kurmaları gerekiyor. Bölge müdürü çok önemli. Biz iyi bir bölge müdürüyle, kadroyla yola çıktık, sonuç aldık.

ÜRETİM REFORM PAKETİ

Paketin OSB'lerin beklentilerini karşılaması arzu ediyoruz. İmar kısıtlamaları nedeniyle OSB'lerdeki büyük parseller boş kalıyor. Çekme mesafelerinin mutlaka yeniden düzenlenmesi gerekiyor. Ayrıca OSB'lerin imar konusunda sorumlulukları var yaptırımları yok. Kontrol yetkisi veriliyorsa müdahale yetkisi de verilmeli. Bir de OSB'lerin hukuksal yapısının yeniden düzenlemesi gerektiğini düşünüyorum.

OSB ÜST KURULUŞU

OSBÜK'ün kuruluşundan bu yana hep yoğun çalışmalar içerisinde oldum. Ayda bir saat toplanmakla OSB sorunlarına çözüm bulunamaz. OSB başkanları zaten iş yoğunluğundan dolayı daha fazlasını ayıramaz. Yönetim kurulu işin tekniğine hakim, daha fazla zaman ayırabilecek insanlardan oluşmalı. OSBÜK idari kadrosunun da mutlaka güçlendirilmesi ve çeşitlendirilmesi gerekiyor.

ASIM KİBAR OSB MÜDÜRÜ
SADİYE DİŞBUDAK

ASIM KİBAR OSB, KALİTELİ VE GÜVENİLİR BİR ALTYAPIYA SAHİP

KOCAELİ ASIM KİBAR OSB SANAYİCİLERİ YARDIMLAŞMA VE DAYANIŞMA DERNEĞİ İLE KOCAELİ VALİLİĞİ YATIRIM İZLEME VE KOORDİNASYON BAŞKANLIĞI İŞTİRAKİYLE ASIM KİBAR OSB, 12 YIL ÖNCE KURULDU. ASIM KİBAR OSB MÜDÜRÜ SADİYE DİŞBUDAK, BÖLGENİN ALT VE ÜSTYAPILARI HAKKINDA BİLGİ VERİRKEN, ÖNÜMÜZDEKİ YILA DAİR PLANLARINI DA PAYLAŞTI

ASIM KİBAR
ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

Asım Kibar Organize Sanayi Bölgesi, Kuruluş Protokolü'nün 10 Mayıs 2004 tarihinde onaylanmasıyla 221 sicil numarasını alarak Bakanlık Sicil Defteri'ne işlenmiş ve Karma Organize Sanayi Bölgesi olarak tüzel kişilik özelliğini kazanmıştır.

Bölgemizde, otomotiv ve otomotiv yan sanayinin yanı sıra çelik ve ambalaj sanayinde faaliyet gösteren firmalar yer alıyor. Otomotiv sektöründe birbirinin ürünlerini kullanan firmaların bir arada ve bir program dahilinde üretim yapmalarıyla, üretimde verimliliğin ve kâr artışının sağlanması, bölgemizin avantajları arasında yer alıyor. Sanayinin disipline edilmesi, kaliteli ve güvenilir bir altyapıya sahip olması ile bölgemiz, diğer OSB'lere örnek oluyor. Toplam 200 hektarlık alana sahip bölgemizde; otomotiv, otomotiv yan sanayi ve çelik sanayinde faaliyette bulunan firma sayısı altı olup, esnek ambalaj sanayinde faaliyette bulunacak bir firmamızın da inşaatı devam etmektedir. Faaliyette olan tesislerimizde beş bin kişi istihdam edilmekte olup geçtiğimiz yılın ihracat miktarı ise 2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Yüzde 65 doluluk oranına sahip olan bölgemizde boş parsellerin tamamında ise altyapı hazır durumdadır. Bölgemizin devam eden yatırımlarından biri de elektrik dağıtım şebekesi gereksinimlerini karşılamak adına; sanayicilere kesintisiz elektrik sağlayan, birçok analitik raporlamanın yapılabildiği, farklı tipte sayaçları otomatik okuyup şebekeyle ilgili tahminlerde bulunabilen, haberleşme ağı ve bilgisayarlarla donatılmış akıllı şebeke ve scada sistemi kurulumudur. Söz konusu sistem, 2016 sonu itibariyle devreye alınacaktır.

ASIM KİBAR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

ULAŞIM KOLAYLIĞI

AKOSB, İzmit Körfezi'nin doğusunda, İzmit Belediyesi sınırları içerisinde Alikahya mevkiinde bulunmaktadır. Bölgemiz, otoyol İzmit Terminal çıkışına 5.5 km, Sabiha Gökçen Havaalanı'na 80 km, Derince Limanı'na 17 km mesafededir. Kuzey Marmara Otoyolu ile E80 otoyolunu birbirine bağlanacak olan İzmit Doğu Bağlantı Yoluna 1 km uzaklıkta bulunan kavşak noktası ile bağlanacak ve ulaşım kolaylığı açısından cazibe merkezi haline gelecektir.

KALİTELİ VE GÜVENİLİR ALTYAPI OLANAKLARI

Bölgemizdeki sanayi kuruluşlarının elektrik, su ve doğal gaz ihtiyaçları 2013 yılından itibaren tarafımızca tedarik edilerek dağıtılmaya başlanmış olup, 2015 yılı itibariyle de Merkezi Atıksu Arıtma Tesisi işletmeye alınmıştır. Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ali Kibar'ın değer yaratma

“200 HEKTARLIK ALANA SAHİP BÖLGEMİZDE; OTOMOTİV, OTOMOTİV YAN SANAYİ VE ÇELİK SANAYİNDE FAALİYETTE BULUNAN FİRMA SAYISI ALTI OLUP, ESNEK AMBALAJ SANAYİNDE FAALİYETTE BULUNACAK BİR FİRMAMIZIN DA İNŞAATI DEVAM EDİYOR”

ilkeleri prensibi ile projelerimiz yatırıma dönüşmeye devam etmektedir.

“İLERİ TEKNOLOJİ İLE ÜRETİM VE AR-GE ÇALIŞMALARI YAPAN İŞLETMELERİMİZ BULUNUYOR”

Dünyada yeni kullanılmaya başlanan endüstri 4.0 teknolojisinin kullanıldığı firmaların yer aldığı bölgemizde, ileri teknoloji ile üretim ve Ar-Ge çalışmaları yapan işletmelerimiz bulunmaktadır. Ülkemize teknoloji transferi yapan bu işletmelerimiz sayesinde katma değeri yüksek ürünler üretilmektedir. 2023 yılına kadar bölgemizin doluluk oranının yüzde 100’e çıkartılması ve ihracat miktarımızın 5 milyar dolara çıkması hedeflenmektedir.

ÇEVRE DUYARLILIĞI

AKOSB’un en hasas ve duyarlı olduğu hususlardan biri de çevre konusudur. AKOSB Atıksu Arıtma Tesisi, bizlere geleceğimizin emaneti olan çevremiz için en büyük övünç kaynağıdır. Dünyada birçok yerde uygulanan MBBR (İleri Biyolojik Arıtma) teknolojisi, Türkiye’de ilk defa AKOSB atık su arıtma tesisinde uygulanmıştır. Su kaynaklarının kirlenmesi ve iklim değişikliğinin yarattığı etkiler, buna karşın artan nüfusa paralel olarak artan su ihtiyacı, kısıtlı su kaynakları üstündeki baskıları giderek artırmış ve alternatif su kaynaklarının önemi ortaya çıkmıştır. Ülkemizin su kaynakları yaygın kanaatin aksine bol değildir. Türkiye ‘su stresi’ olan ülkeler sınıfında yer almaktadır. Artan su talebinin, sürdürülebilir şekilde karşılanmasının en önemli yolu; su kullanımını azaltmak, sulama ve günlük yaşamda az su tüketen teknolojilerin kullanılması ve su kaynaklarını çeşitlendirmek ve geliştirmektir.

ATIK SU GERİ KAZANIM TESİSİ KURULUYOR

2017 yılında tamamlanması hedeflenen AKOSB atık su geri kazanım tesisinde, AKOSB içerisinde faaliyette bulunan ve bulunacak olan firmaların proses ve yeşil alan sulama suyu ihtiyacı karşılanacaktır. Bu sayede; atık su arıtma tesisimize gelen proses ve evsel kaynaklı atık sular, tekrar arıtılıp sisteme kazandırılarak bölgemiz katılımcılarına daha uygun fiyattan su sağlanmış olacak ve proseste içme suyu kullanılmayarak çevreye göstermiş olduğumuz hassasiyet en üst seviyeye taşınmış olacaktır.

Farklı kültür ve ortak geçmişe sahip olan Güney Kore ve Türk menşeli sanayi kuruluşlarından oluşan ve sektörler arası etkileşimin üst düzeyde olduğu bölgemizin misyonu, altyapı gereksinmeleriyle ilgili kolaylıkları bir arada bulundurarak, iş birliği ve ihtisaslaşma yoluyla sanayicilerinin üretim kapasitelerini artırmaya yönelik modern fiziki altyapıları oluşturmak ve bu sayede sanayicilerin işletme maliyetlerini düşürerek ekonomik yükünü hafifletmek, iç ve dış pazarda maliyet bazında rekabet güçlerini artırmaya destek olmak ve çevre koruma bilincini en üst seviyede tutmaktır.

RAKAMLARLA ASIM KİBAR OSB

> **Faaliyet Alanları:** Otomotiv, Otomotiv Yan Sanayi, Çelik Sanayi ve Ambalaj Sanayi
> **Büyüklüğü:** 200 Ha
> **Sanayi Parseli Sayısı:** 34
> **Sanayi Parselleri Toplamı:** 1.647.748.35 metrekare
> **Faaliyetteki İşletme Sayısı:** 6
> **Faaliyetteki İşletme Alanı:** 1.017.258.52 metrekare
> **İnşaat Sayısı:** 1
> **Boş Parsel Sayısı:** 27
> **Boş Parsel Alanı:** 577.067.18 metrekare
> **Toplam Bölge İstihdamı:** 5.000 kişi

hotshot

JOLLY TUR'UN 2017 HEDEFİ 1 MİLYON KİŞİ / GEC18 İSTANBUL İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI / **BALABAN BOZA, TÜRKİYE'NİN ASIRLIK MARKALARINDAN OLMAYA ADAY** / KENTSEL DÖNÜŞÜMDE EMLAK KONUT'A TARİHİ GÖREV / **YATIRIM KURUMLARINDA BAŞARININ SIRRI: 'MODERN PAZARLAMA'** / MAANAA İLE MAHALLELER CANLANMAYA DEVAM EDİYOR / **ESTA GLOBAL'DEN RUSYA'YA TÜRK İMZASI** / DELOITTE TEKNOLOJİ FAST 50 TÜRKİYE 2016 PROGRAMI'NIN LİDERİ 'BİLGİKENT' / **KOBİ'LERLE GÜÇLÜ VE GÜVENLİ YARINLARA** / 2017, MRESCO TÜRKİYE İÇİN YATIRIM YILI OLACAK / **MARKA İLETİŞİMİNDE YENİ BİR YÜZ** / GARANTİ EMEKLİLİK OTOMATİK KATILIMDA LİDERLİĞİ HEDEFLİYOR / **OFİSTEKİ İŞLERİNİZ KOLAYLAŞACAK** / ETSTUR'DA ERKEN REZERVASYON DÖNEMİ BAŞLADI / **ÇEVKO VAKFI 25 YAŞINDA!** / RAKAM TEST

S225

S206

S214

S216

S202

S212

S218

S208

S210

JOLLY TUR'UN 2017 HEDEFİ 1 MİLYON KİŞİ

TURİZM SEKTÖRÜNÜN YENİLİKÇİ VE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNE ODAKLANAN LİDER ŞİRKETLERİNDEN JOLLY TUR'UN 2016 PERFORMANSINI VE 2017 PLANLAMALARINI PAYLAŞTIĞI BASIN TOPLANTISINDA SEKTÖRDE YAŞANANLAR VE TURİZMİN 2017 GELECEĞİ HAKKINDA ÖNEMLİ AÇIKLAMALARDA BULUNULDU. ANTALYA'DA SUNİS KUMKÖY BEACH RESORT'TE GERÇEKLEŞTİRİLEN BASIN TOPLANTISINA JOLLY TUR YÖNETİM KURULU BAŞKANI METE VARDAR, JOLLY TUR YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI MERT VARDAR, JOLLY TUR YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE GENEL MÜDÜRÜ FİGEN ERKAN VE TÜM DEPARTMAN MÜDÜRLERİ KATILDI

Jolly Tur, turizmi etkileyen olumsuzlukların bir yansıması olarak sektörün kayıplar vererek daraldığı 2016 yılında yüzde 23 büyüme oranına ulaştı. Yatırım planlarını aksatmadan yeni ofisler ve çalışan sayısında hedeflerine ulaşan Jolly Tur, yeni seyahat paketleri geliştirmede de yine trend yaratacak yeniliklerle 2016'yı kapattı. Geçen yıl dünyanın en büyük yatırım bankaları arasında yer alan Goldman Sachs ile de sadece Türkiye'de değil tüm dünyada ses getiren bir ortaklığa imza atan Jolly Tur, 2017 yılına yine iddialı bir giriş yapıyor. Özellikle teknoloji yatırımlarıyla uluslararası bir turizm şirketi olma yolunda sağlam adımlarla ilerleyen Jolly Tur, 2017 yılında toplam 1 milyon kişiyi tatile çıkarmayı planlıyor. Jolly Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mete Vardar, sektörün yaklaşık yüzde 20 oranında küçüldüğü, bazı grupların sadece birkaç otelini açmakla yetindikleri, sezonun 1 Mart – 1 Kasım yerine, 1 Mayıs – 1 Eylül tarihleri arasına taşındığı 2016'da Jolly Tur'un büyümeye devam etmesinin yanı sıra yatırım planlamalarından da taviz vermediğine dikkat çekti. Mete Vardar, 2016'da Jolly Tur açısından altı çizilmesi gereken bir diğer konu olarak, kamu tatillerinin iptal edilmesi paralelinde yüzde 100 misafir memnuniyetine odaklı yapılarıyla 15 Temmuz 2016 ila 20 Temmuz 2016 tarihleri arasındaki 4 günde geri ödemeleri yüzde 100 oranında yapmalarını gösterdi.

JOLLY TUR YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI MERT VARDAR, JOLLY TUR YÖNETİM KURULU BAŞKANI METE VARDAR, JOLLY TUR GENEL MÜDÜRÜ FİGEN ERKAN

TÜRKİYE'DE DEĞİL TÜM DÜNYADA SES GETİREN BİR ORTAKLIĞA İMZA ATAN JOLLY TUR, 2017 YILINA YİNE İDDİALI BİR GİRİŞ YAPIYOR. ÖZELLİKLE TEKNOLOJİ YATIRIMLARIYLA ULUSLARARASI BİR TURİZM ŞİRKETİ OLMA YOLUNDA SAĞLAM ADIMLARLA İLERLEYEN JOLLY TUR, 2017 YILINDA TOPLAM 1 MİLYON KİŞİYİ TATİLE ÇIKARMAYI PLANLIYOR...

TEKNOLOJİDE DEVRİMCİ ADIMLAR

Jolly Tur Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mert Vardar ise 2017 yılında Jolly Business Online Seyahat Platformu, Jolly Tur Satış Platformu ve Jolly Tur'un orta vadede uluslararası bir marka olma hedefi doğrultusunda finans ve muhasebe sistemlerini değiştirmeye yönelik teknolojik bir yenilik gerçekleştireceklerini açıkladı. Vardar, yatırımların finansal boyutunu ise, "2017 yılı dahil 3 yıl içinde 10 milyon dolar tutarında teknoloji yatırımını gerçekleştirmiş olacağız" sözleriyle anlattı.

YENİLİKÇİ VE TREND YARATACAK TURLAR, 2017'DE DE HIZ KESMEYECEK

Jolly Tur Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Figen Erkan, Jolly Tur'un seyahat paketleri geliştirmedeki yenilikçi yapısına da dikkat çekti. 2016 yılında yenilikçi seyahat paketleriyle sektörde trend yaratacak gelişmelere imza attıklarını belirten Figen Erkan, 2017 yılında da yine bu yönde hareket edeceklerini kaydetti. 'İtalya Cortina D'ampezzo', 'Slovenya Kranjska Gora', 'Amalfi Kıyıları', 'Avustralya-Yeni Zelanda', 'Gizemli Ada Sri Lanka', 'Myanmar', 'Kapadokya' ve 'Orta Karadeniz'i bu yöndeki yeniliklerden sadece ikisi olarak ifade eden Erkan, 2016 yılında günübirlik turlar alanında özel çalışmalara imza attıklarını belirtti.

GEC18 İSTANBUL İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI

GİRİŞİMCİLİĞİN DAVOS'U OLARAK ADLANDIRILAN VE 160 ÜLKEDEN 10 BİNE YAKIN ULUSLARARASI KATILIMCININ AĞIRLANDIĞI GLOBAL GİRİŞİMCİLİK KONGRESİ, 2018 YILI MART AYINDA İSTANBUL'DA DÜZENLENECEK. GEÇTİĞİMİZ AY SAİT HALİM PAŞA YALISI'NDA GERÇEKLEŞTİRİLEN LANSMAN TOPLANTISINDA ÖZEL KONUK KAUFFMAN VAKFI POLİTİKALAR VE ARAŞTIRMA BAŞKAN YARDIMCISI DANE STANGLER VE ORGANİZASYONU DÜZENLEYECEK KURUMLARIN ÜST DÜZEY YETKİLİLERİ İLE BİR ARAYA GELDİK

ENDEAVOR DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI EMRE KURTTEPELİ, TOBB BAŞKAN YARDIMCISI ENDER YORGANCILAR, TOBB GGK BAŞKANI ALİ SABANCI, TİM BAŞKANI MEHMET BÜYÜKEKŞİ VE ÖZEL MİSAFİR KAUFFMAN VAKFI POLİTİKALAR VE ARAŞTIRMA BAŞKAN YARDIMCISI DANE STANGLER

2018 yılının mart ayında İstanbul'da düzenlenecek, küresel girişimcilik ekosisteminin en önemli zirvelerinden biri olan Global Girişimcilik Kongresi (GEC) için ilk buluşma 10 Kasım'da İstanbul'da gerçekleştirildi. Sait Halim Paşa Yalısı'nda düzenlenen özel lansman ve sohbet yemeğinde TOBB GGK Başkanı Ali Sabancı, Endeavor Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Emre Kurttepeli, TOBB Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, Habitat Derneği Başkanı Sezai Hazır ve özel misafir Kauffman Vakfı Politikalar ve Araştırma Başkan Yardımcısı Dane Stangler, üst düzey basın mensupları ile bir araya geldi.

10 BİN KİŞİNİN KATILMASI BEKLENEN ETKİNLİK, TÜRKİYE GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNE BÜYÜK KATKI SAĞLAYACAK

Kauffman Vakfı desteğiyle gerçekleşen ve her sene 160 ülkeden 10 bine yakın uluslararası katılımcının ağırlandığı Global Girişimcilik Kongresi; 2018 yılında Endeavor Derneği, Habitat Derneği, TİM ve TOBB eş koordinasyonunda düzenlenecek. Türkiye'nin girişimci gücünü uluslararası platformda sunmak adına önemli araçlardan biri olması beklenen kongre için İstanbul aday gösterilmiş ve 25 Nisan 2016 itibariyle kongreyi düzenlemeye hak kazanmıştı. Toplantıda GEC'in tarihçesi ve 2018 vizyonu, ekosistemin bir araya gelen kucaklayıcı yaklaşımı, ekosistemi geliştirme ve derinleştirmenin yolları, Türkiye'nin girişimcilik itibarı ve rekabet gücü, ve yenilikçi girişimciliğin ekonomiye katkısı gibi konular ele alındı. Toplantının özel misafiri Kauffman Vakfı Girişimcilik Politikaları Başkan Yardımcısı Dane Stangler, girişimciler için devlet politikalarının öneminden bahsetti. 12-15 Mart arasında İstanbul'da gerçekleşmesi planlanan GEC18'e yurt dışından yaklaşık 2 bin 500 kişilik katılım beklenmekte olup toplamda 10 bin kişilik katılım öngörülüyor. GEC'e 4 gün - 5 gece ağırlanacak 300 uluslararası, 200 yerel katılımcı ve tüm dünyadan girişimcilik ekosisteminin önde gelen VIP isimleri katılacak. 24 ana konuşmacı ve 140 paralel seansın olacağı uluslararası etkinlikte, içeriğin sadece yüzde 30'u Türkiye odaklı olacak. Yaklaşık 2.5 milyon dolarlık bir finansal taahhüt ile 2018 yılında Türkiye girişimcilik ekosistemine önemli bir yatırım planlanıyor.

TOPLANTIDA GEC'İN TARİHÇESİ VE 2018 VİZYONU, EKOSİSTEMİN BİR ARAYA GELEN KUCAKLAYICI YAKLAŞIMI, EKOSİSTEMİ GELİŞTİRME VE DERİNLEŞTİRMENİN YOLLARI, TÜRKİYE'NİN GİRİŞİMCİLİK İTİBARI VE REKABET GÜCÜ, VE YENİLİKÇİ GİRİŞİMCİLİĞİN EKONOMİYE KATKISI GİBİ KONULAR ELE ALINDI...

BALABAN BOZA, TÜRKİYE'NİN ASIRLIK MARKALARINDAN OLMAYA ADAY

KÖKLERİ 1938 YILINA DAYANAN BALABAN BOZA'NIN, GELENEKSEL BİR LEZZETİ YENİDEN YORUMLAYAN İSMAİL EFENDİ VE OĞLU HACI İBRAHİM'İN GİRİŞİMLERİYLE BAŞLAYAN HİKAYESİ, BUGÜN AR-GE ÇALIŞMALARIYLA DESTEKLENEN ÜRETİM SÜRECİNE SAHİP SEKTÖRÜN ÖNCÜ KURULUŞU OLARAK DEVAM EDİYOR...

78 YILLIK LEZZETİN HİKAYESİ

Cumhuriyetin ilk yıllarında Bulgaristan'dan göç eden İsmail Efendi, kültürünün önemli bir parçası olan bozayı yaşatmak ve geliştirmek amacıyla kendi tarifini geliştirir. Kıvamı ve tadıyla geleneksel bozadan ayrışan bu tat, İsmail Efendi'nin sırtlandığı imbikle sokakları dolaşır ve bölgede nam salar. Tahta bir arabayla başlayan serüveni çekirdekten yetişen oğlu Hacı İbrahim devralır ve ailenin gizli tarifini boza severlerle buluşturur. Girişimci bir ruha sahip olan Hacı İbrahim küçük yaşlardan itibaren Balaban Boza'yı bugünkü kurumsal ve güçlü yapısına ulaştırmak üzere ilk adımları atar. 2000'li yıllara gelindiğinde ise artık Balaban Boza, Kırklareli, Babaeski, Edirne ve Çorlu'da şubeleri olan bölgesel bir markadır. Kurulan entegre üretim tesisi ve peşi sıra açtığı 16 şubesiyle Balaban Boza, bugün boza geleneğini çağdaş bir bakış açısıyla ele alıyor.

VEDAT BALABAN BÖLGESEL BİR LEZZET OLARAK YOLA ÇIKAN BALABAN BOZA'NIN ULAŞTIĞI BAŞARIYI; "GEÇMİŞTEN GELEN DEĞERLERİ BOZMADAN TÜKETİCİ BEKLENTİLERİYLE BULUŞTURDUK" SÖZLERİYLE ÖZETLİYOR...

TADI VE KIVAMI, TARİFİNDE GİZLİ

Balaban Boza bugün ailenin 3'üncü kuşak temsilcisi ve şirketin yönetim kurulu başkanı Vedat Balaban tarafından yönetiliyor. Üretime geleneksel lezzeti günümüz teknolojik üretim standartlarıyla entegre bir tesiste devam ettiklerine değinen Balaban, mayalı bir içecek olan bozanın şişelendikten sonra da fermantasyon sürecinin devam ettiğine dolayısıyla kısa bir sürede tüketilmesi gerektiğine değiniyor. Günümüz teknolojisinde bozanın saklama süresinin çok daha uzun olabileceğini, fakat geleneksel lezzetten uzaklaştığı için tercih etmediklerini aktaran Balaban, tadın ve kıvamın ise geçmişte olduğu gibi hâlâ tarifinde gizli olduğunu belirtti. Bir aile şirketi olarak yola çıkan Balaban Boza sürdürülebilirliğin iyi örneklerinden. Ülkenin asırlık markaları arasında adını yazdırma yolunda emin adımlarla ilerleyen şirket, geleneksel lezzeti genç jenerasyonun tüketim alışkanlıkları listesine de ekleme hedefinde.

BOZA İÇMEK İÇİN BİRÇOK NEDENİNİZ VAR

Boza içerdiği laktik asit bakterileri sayesinde probiyotik olarak sindirim sistemini destekler ve bağışıklığı güçlendirir. Karbonhidrat bakımından zenginliğiyle A, B, C ve E vitaminlerini barındıran boza özellikle B kompleksi vitaminleri ile beslenmede önemli role sahip. Emziren annelerin daha fazla süt vermesini sağlar, ödem attırır, hazmı kolaylaştırır. Vitamin açısından zenginliği ile zihin açıcı olan boza, antioksidan özelliğiyle kanserojen maddelerin vücuttan atılmasına yardımcı olurken içerdiği protein ve yüksek kalori değeri ile sporcuların da tercihidir.

BULUNDUĞU BÖLGELER;

Balaban Boza'ya, Kırklareli, Edirne, Tekirdağ, İstanbul, Çanakkale, Bursa, Balıkesir, Ankara, İzmir ve Eskişehir il ve ilçelerinde ulaşabilirsiniz.

Detaylı bilgi için: 0288 413 30 83

bozacı
balaban®

GLUTEN İÇERMEZ

Geleneksel lezzet, şifa kaynağı...

www.balaban.com.tr
/balabanboza

KENTSEL DÖNÜŞÜMDE EMLAK KONUT'A TARİHİ GÖREV

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE GYODER, İNDER VE AYİDER GİBİ SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINDA GÖREV YAPAN, KENTSEL DÖNÜŞÜM VE HUKUK PLATFORMU BAŞKANI PROF. DR. GÜRSEL ÖNGÖREN GAYRİMENKUL VE İNŞAAT SEKTÖRÜNÜ DEĞERLENDİRDİ...

EKONOMİNİN LOKOMOTİFİ İNŞAAT SEKTÖRÜ

Gayrimenkul ve inşaat sektörü yan üreticileri ile birlikte ülke ekonomisinin yüzde 10'u oranında bir büyüklüğe sahip. Çarpan etkisi ile iç piyasada ekonominin motoru konumundaki inşaat sektörü ülkemizi çağdaş şehirlere kavuşturuyor, altyapısını yapıyor, işsizliği önlemede önemli katkı sağlıyor, konut alan vatandaşlarla tasarrufu teşvik ederken, ülke ekonomisini durgunluğa karşı canlandırıyor.

Kamu ihaleleriyle köprü, yol, baraj yapan; boş arazileri projelerle geliştiren veya binasını yenileyen arsa sahipleri için yapı yapan inşaat şirketlerinin birçoğu, yeterli sermaye birikimine ulaşarak gayrimenkul yatırımcıları haline geldi. Ayrıca körfez bölgesinden ve yurt dışından pek çok yabancı yatırımcıyı kendilerine ortak aldılar.

Son yıllarda gelişen kentsel dönüşüm kapsamında eski fabrika alanlarının konut, ticaret veya turizm alanına dönüşmesi ile gayrimenkul ve inşaat şirketleri, bu arsalarda kapsamlı projeler oluşturarak şehrin görünümünü değiştirmeye ve gelişmiş şehirler oluşturmaya başladı. Hükümet, kamu kuruluşları ve yerel yönetimlerle ortak çalışmaların ürünü olan büyük inşaat projeleri aynı zamanda halkın birikimlerinin de değerlendirildiği yatırım ve tasarruf araçları. Diğer yandan ülkemizde deprem güvenliği sebebiyle eskiyen yapı stoğunun yenilenmesi de inşaat şirketleri ve müteahhitler tarafından üstlenilen ulusal bir görev. Ancak, iç ve dış etkenler ile ekonominin daraldığı dönemlerde inşaat sektörü ve kentsel dönüşüm her zamankinden daha değerli. İnşaat sektörü yeni işlere ve kentsel dönüşüme hazır. Bu fırsat kaçırılmadan verimli olarak değerlendirilmeli. Her yıl bir milyon yeni konuta ihtiyaç duyulan ülkemizde yüzde 50'lik üretimi oluşturan kentsel dönüşüm fırsatı kaçırılmamalı.

PROF. DR. GÜRSEL ÖNGÖREN

"EMLAK KONUT'UN EDİNDİĞİ DENEYİM VE KAMU GÜCÜ İNŞAAT SEKTÖRÜNE İVME KAZANDIRARAK KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN HIZINI ARTIRACAKTIR. SON YAPILAN KANUN VE YÖNETMELİK DEĞİŞİKLİĞİ İLE KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN HEDEFLERE UYGUN GERÇEKLEŞTİRİLMESİNİN ÖNÜ AÇILDI"

KENTSEL DÖNÜŞÜMDE HEDEF ŞAŞTI, DÖNÜŞEBİLEN SADECE YÜZDE BEŞ

Prof. Dr. Gürsel Öngören, konuya dair verdiği demeçte şunları kaydediyor: "Kentsel dönüşüme Sayın Erdoğan Bayraktar ile hızlı başlayan Hükümet, 20 yılda konut stoğunun 1/3'ü olan 7 milyon binayı dönüştürecek ve semtleri, mahalleleri, içinde parklar, spor salonları, kreşler, yaşlı yurtları, dispanserler, okullar, ibadet yerleri olan çağdaş alanlarla bezeyecekti. Her yıl işin yüzde 5'ini yapma hesabıyla 2012-2016 arası şu anda yüzde 20'sinin tamamlanması gereken kentsel dönüşümde, 4 yılda sadece yüzde 5'ini tamamlayabildik. Bürokratik süreçler ve sektörün çözüme kavuşturulamayan sorunları sebebiyle, Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın "kentsel dönüşüm yapılmalı" şeklindeki açık siyasi iradesine rağmen dönüşümün önü tıkanmış durumda.

İlk dönemde 150 adet riskli alan ilan edildi, sonraki üç yılda sadece 30 alan riskli alan olarak ilan edildi. Riskli alanlarda ilçe belediyeleri, maalesef deneyim eksikliği ve kamu yönetimi bakışı sebebiyle ilerleyemiyorlar. Binlerce, onbinlerce dönüm riskli alan üzerinde belediyeler; özel sektörle proje geliştirmeyi başaramıyorlar, bu demotivasyonla işi tanıdık bir iki inşaat şirketine verip, inşaat şirketleri ile vatandaşları baş başa bırakmayı daha kolay buluyorlar. Belediyelerin kendi bölgesinde oturan vatandaşlarla uzlaşamamaları da işin acı yanı..."

GAYRİMENKUL VE İNŞAAT SEKTÖRÜ, TÜRK EKONOMİSİNE KATTIĞI DEĞER VE YARATTIĞI ÇARPAN ETKİSİ İLE BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR. EKONOMİYİ BÜYÜTMEK VE ARTAN İŞSİZLİĞİ ÖNLEMEK İÇİN KENTSEL DÖNÜŞÜM BÜYÜK BİR FIRSAT. GAYRİMENKUL GELİŞTİRMEDE EN BÜYÜK KURULUŞ OLAN EMLAK KONUT SORUMLULUĞU ÜSTLENMELİDİR...

KENTSEL DÖNÜŞÜMDE ANAHTAR EMLAK KONUT'UN ELİNDE

Değerli semtlerde bina bazında yenilenme dışında; şehirlerin yüzünü parklar, spor salonları, kreşler, yaşlı yurtları, dispanserler, okullar, ibadet yerleri ile modern kentlere devşirecek olan riskli alandaki kentsel dönüşüm tıkanmış durumda. Bu tıkanıklığı açacak anahtar, kamunun boş arazilerinde yaptığı gibi kentsel dönüşümde de riskli alan organizasyonunu üstlenmesi gereken Emlak Konut'un elinde.

Emlak Konut'un üstlenmesi gereken göreve dair Öngören; "Riskli alanlarda hak sahibi olan, orada yaşayan vatandaşlarla inşaat sektörü arasında gayrimenkul geliştiriciliğini üstlenerek kentsel dönüşümün lokomotifi olmalı. Kamu arazilerini geliştiren Emlak Konut riskli alanların her birine yeteri kadar proje yöneticisi atayarak, ilçelerin imar planlarını da yenileyerek riskli alanlarda hangi projelerin yapılacağına belediyeler ile birlikte 2023 Türkiyesi vizyonuyla karar vermeli. Konut, turizm, ofis, ticari gibi fonksiyonlar doğrultusunda bu alanlarda projeler geliştirilmelidir. Projelerin içine; mahallelerde eksik olan, tamamlanınca o mahalle ve semt halkını yepyeni bir sosyal yapıya, komşuluk ilişkilerine ve mutlu bir yaşama taşıyacak yeşil alanları, parkları, spor salonlarını, kreşleri, yaşlı yurtlarını, dispanserleri, kültür merkezlerini, okulları, ibadet yerlerini Emlak Konut yerleştirmelidir.

"EMLAK KONUT'UN ÜSTLENMESİ GEREKEN GÖREVE DAİR ÖNGÖREN: "RİSKLİ ALANLARDA HAK SAHİBİ OLAN, ORADA YAŞAYAN VATANDAŞLARLA İNŞAAT SEKTÖRÜ ARASINDA GAYRİMENKUL GELİŞTİRİCİLİĞİNİ ÜSTLENEREK KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN LOKOMOTİFİ OLMALI..."

Dünyanın ve ülkemizin en gelişmiş mimari büroları ve şehir plancılarına projeler ve kentsel tasarımlar yaptırılmalıdır. Her biri 50-60 dönümlük alanlar için orada oturan vatandaşların ihtiyacı olan konut ve işyerlerini, bu projelerde bina bina önceden belirleyerek, ayırmalı ve proje maketleri ile halkın katılımı toplantıları yapılmalı, vatandaşa yeni evinin hangi bina, hangi kat ve nasıl bir planla teslim edileceği anlatılarak sözleşmelerin imzalanması sağlanmalıdır" diyor.

İNŞAAT ŞİRKETLERİ HIZLI DÖNÜŞÜM İÇİN EMLAK KONUT'U BEKLİYOR

İnşaat şirketleri; vatandaşa, devletin arkasında olduğu Emlak Konut'un güvence vereceği projelerin inşaatını yapmaya hazır. Emlak Konut bu süreçte isterse proje aşamasında inşaat sektörünü yanına alabilir ve birlikte yürür veya kendisi projeleri hazırlayıp vatandaşla anlaşmaları yaptıktan sonra, yapım işlerini para karşılığı veya kat karşılığı inşaat sektörüne ihale edebilir. Emlak Konut bu vizyonla yeni mahalleler, semtler, şehirler kurmalı. Böylece kentsel dönüşümle, ülkemizi yenileme ve çağdaşlaştırma fırsatını yeniden yakalayıp, halkımıza hem çağdaş mahallelerde ve hem de depreme dayanıklı konutlarda oturma olanağı sağlanacak.

Emlak Konut ve gayrimenkul sektörünün ortak akılla yapılandıracakları yeni projelerin önü bu arada yapılan Kanun ve Yönetmelik değişikliği ile kentsel dönüşüm açısından açıldı. Diğer yandan sektörün bir başka ortağı olan belediyelerin ise, bu yeni modelde altyapılar yapma kısmını İller Bankası ile birlikte yürütmeleri de 2023 Türkiyesi açısından çok önemlidir.

YATIRIM KURUMLARINDA BAŞARININ SIRRI: 'MODERN PAZARLAMA'

SERMAYE PİYASALARIMIZIN GELİŞMESİNİ SAĞLAMAK İÇİN YATIRIM ŞİRKETLERİNİN, YATIRIMCILARIN HEM ŞU ANDAKİ HEM DE GELECEKTEKİ İHTİYAÇLARINI İYİ ANLAMALARI GEREKMEKTE. BUNUN İÇİN DE STRATEJİLERİNİ MODERN PAZARLAMANIN GEREKLERİNE GÖRE ŞEKİLLENDİRMELERİ LAZIM. AMA NASIL?

Gedikyatırım *yatırımınıza güvenli gelecek*

PAZARLAMA SADECE YENİ MÜŞTERİ KAZANMAK DEĞİLDİR

Pazarlama alanındaki en önemli kurumların başında gelen American Marketing Association'a göre, pazarlama, 'müşteriler, paydaşlar ve hatta toplumun bütünü için değer ifade eden önerilerin geliştirilmesi, iletişimi, ulaştırılması ve değişimi için yapılan faaliyetler, kurum ve süreçleri' içerir. Ancak bazı yatırım kuruluşlarının, bu modern tanımın çok uzağında, pazarlamaya 'sadece yeni müşteri kazanımı' dar kapsamından yaklaştığını görüyoruz, bu da sektörün gelişmesine engel oluşturuyor. Pazarlama sadece yeni müşteri kazanmak değildir, bu, pazarlamanın sonuçlarından sadece biridir. Pazarlama; müşterinin ihtiyaçlarını öğrendikten sonra, o ihtiyaçları en iyi şekilde karşılayacak ürün ve hizmeti hazırlayıp, müşterinin önüne çıkarmaktır. Bunu herkesin bilmesi ve anlaması lazım, aksi takdirde ilerleyemeyiz.

BAŞARI İÇİN KURUMUN BÜTÜNSEL BİR ŞEKİLDE PAZARLAMA ODAKLI OLMASI GEREKİR

Meşhur pazarlama profesörü Kotler'in dediği gibi "Pazarlama sadece pazarlama departmanına bırakılmayacak kadar önemlidir" mottosundan yola çıkarak, Gedik Yatırım olarak tepeden tırnağa pazarlama mantığı içerisinde pazarlama odaklı davranmaya çalışıyor, Gedik Yatırım'ın görünümünü ve fonksiyonlarını bu felsefeye uygun hale getirmek için uğraşıyoruz.

"PAZARLAMA SADECE YENİ MÜŞTERİ KAZANMAK DEĞİLDİR, BU, PAZARLAMANIN SONUÇLARINDAN SADECE BİR TANESİDİR. PAZARLAMA; MÜŞTERİNİN İHTİYAÇLARINI ÖĞRENDİKTEN SONRA, O İHTİYAÇLARI EN İYİ ŞEKİLDE KARŞILAYACAK ÜRÜN VE HİZMETİ HAZIRLAYIP, MÜŞTERİNİN ÖNÜNE ÇIKARMAKTIR..."

	MÜŞTERİ ODAĞI	
RAKİP ODAĞI	DÜŞÜK	YÜKSEK
DÜŞÜK	İÇE KAPANIK	MÜŞTERİ ODAKLI
YÜKSEK	RAKİP ODAKLI	PAZARLAMA ODAKLI

Pazarlama odaklı olmanın iki temel şartı var, hem rakip, hem de müşteri odaklı olacaksınız. Sadece müşteriye odaklanırsanız, rakipleri unutursanız, verimsizleşirsiniz. Sadece rakiplere odaklanırsanız, müşterinin ihtiyaçlarını, isteklerini göz ardı edersiniz. Dolayısıyla çifte odaklı çalışmanız gerekli. Bunu da sadece pazarlama departmanını pazarlamadan sorumlu tutarak yapamazsınız. Bütün şirkette bu pazarlama odaklılığının içselleştirilmesi gerekli. Aksi takdirde başarılı olmazsınız. Örneğin siz istediğiniz kadar kampanya yapın, bütçeler harcayın, kampanyanıza dönüş yapan bir müşteriyi santral bekletiyorsa veya gayrı profesyonel bir şekilde cevaplıyorsa, o kampanya çöpe gider. İşte santraldeki kişinin, gelen aramayı etkili ve profesyonel bir şekilde cevaplaması da pazarlamanın bir parçası olduğu için bütün şirketin pazarlama odaklı olması gerekiyor.

BAŞARININ SÜRDÜRÜLEBİLİR OLMASI İÇİN KURUMUN PAZARI YÖNLENDİRİCİ OLMASI GEREKİR

Ancak günümüzde pazarlama odaklı olmak da size yeterli sürdürülebilir avantajı sağlamıyor. Çünkü pazarlama odaklılık, ağırlıklı olarak mevcut durumlar için veya daha kısa vadeli başarılar için yeterli. Sürdürülebilir avantajı yakalayabilmek için pazarı yönlendiren kurum olmanız gerekli. Pazarı yönlendirmek için de teknolojiyi işin içine katmanız gerekiyor. Teknolojiyi müşterilerin hem mevcut durumdaki ihtiyaçlarını etkin bir şekilde karşılayacak, hem de gelecekte gelişebilecek ihtiyaçlarını düşünerek, başta ürün geliştirme olmak üzere, pazarlama süreçlerinize dahil etmeniz gerekiyor. Yani özetlemek gerekirse:

GEDİK YATIRIM PAZARLAMADAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI CAN PAMİR

PAZARLAMA ODAKLILIK + TEKNOLOJİ

V

PAZARI YÖNLENDİREN ŞİRKET

V

SÜRDÜRÜLEBİLİR BAŞARI

Bu nedenle Gedik Yatırım olarak, pazarı yönlendiren kurum olabilmek için, sadece pazarlama odaklılıkla yetinmiyor en önemli yatırımlarımızı teknoloji alanında yapıyoruz. Bunun sonucunda da, yatırımcılar tarafından çok beğeniyle karşılanmış olan Gedik Universal, Gedik Private, Gedik Kurumsal yeni hizmetler ve ürünler geliştirebiliyoruz.

HEM KISA, HEM DE UZUN VADEDE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ YARATACAK ÜRÜN VE HİZMETLER

Bu avantajlarınızı sürdürebilmeniz için gereken diğer önemli konu da, müşteri memnuniyetini hem kısa vadede hem de uzun vadede sağlama gerekliliği. Kısa vade memnuniyet yaratan 'sevimli ürünler' size sadece kısa vadede başarı getirir. Sadece uzun vadede memnuniyet yaratacak ürünler yararlıdır ama Türkiye'nin şartlarında, bu uzun vadeli yarara ulaşırken gerekli olan başarıyı sağlamanız zor. Dolayısıyla hem kısa vadede, hem de uzun vadede müşteri memnuniyeti yaratacak 'mükemmel ürünleri' geliştirmeniz gerekli. Yine teknoloji burada çok önemli rol oynuyor. Teknolojinin devreye girmesiyle daha uzun dönemli müşteri memnuniyeti yaratma olanağımız da artıyor. Gedik Yatırım olarak, teknolojiye yatırımımız bu alanda da etkili olmamızı sağladı. Tabi burada Gedik Yatırım'ın geçmişten gelen misyonunun, vizyonunun bir etkisi var.

PAZARLAMA MİYOPİSİNE YAKALANMAMAK İÇİN YATIRIMCILARIN PAZARLAMA SÜREÇLERİNE DAHİL EDİLMESİ

Yatırımcılarda hem kısa, hem de uzun vadeli memnuniyeti yaratabilmek için, ürünleri de, yatırımcının ne istediğini de iyi biliyor olmanız gerekiyor. "Yatırımcı ne istiyor?" sorusuna 'yüksek getiri' hatalı cevabı veriliyor. İşte bu 'yatırımcı ihtiyacı yüksek getiridir' yaklaşımı tam bir pazarlama miyopisidir. Ürünlerini sadece getiri özelliğine göre tanımlayan ve geliştirmeyen yatırım kurumlarının uzun dönemde değer oluşturmaları beklenilemez. Yatırımcı yüksek getiri istemiyor, yatırımcı kendi birikimlerini kendi ihtiyaçlarına uygun bir şekilde değerlendirmek istiyor. Bu ihtiyaçları da tam olarak anlayabilmek ve etkili bir şekilde karşılayabilmek için de yatırımcıları mümkün oluğu kadar ürün geliştirme, tanıtımı, dağıtımı ve fiyatlama süreçlerinize aktif bir şekilde dahil etmeniz gerekiyor.

İşte Gedik Yatırım olarak son dönemde pazarlama alanında bu yönde çalışmalar yapıyoruz. Benim için ilginç olan pazarlama alanında yaptığımız gelişmeler sonucunda, sektörden de ciddi anlamda bir teveccüh görmemiz. Bizim aslında beklentimiz sektördeki diğer kurumların da biraz pazarlamaya önem vermesi ve stratejilerini pazarlama üzerine kurmaları. Bu belki rekabeti artıracak ama rekabet daha iyi sonuçları getiriyor ve bütün sektöre dolayısıyla bize de yarayacak.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ	KISA VADE	
UZUN VADE	DÜŞÜK	YÜKSEK
DÜŞÜK	DEFOLU ÜRÜN	SEVİMLİ ÜRÜN
YÜKSEK	YARARLI ÜRÜN	MÜKEMMEL ÜRÜN

MAANAA İLE MAHALLELER CANLANMAYA DEVAM EDİYOR

HAYATTAN DAHA FAZLA KEYİF ALABİLMENİZ İÇİN SİZE VE HAYAL GÜCÜNÜZE YER AÇTIK...

Kentsel dönüşümü, kent ve mahalleler için yeniden yapılanma ve canlanma imkanı olarak gören MaaNaa, çevresine uyum sağlayan, estetik projeler ile kentin çok daha güzel ve yaşanabilir bir hâl alması için çalışmalarını aralıksız sürdürüyor. Bu ihtiyacı karşılamak üzere hayata geçirilen yenileme projeleri, prestijli lokasyonlarda peyzajlı alanlar barındıran, güvenli binalar ile modern bir kent oluşturulmasını sağlıyor. MaaNaa markası 34 Etiler ve 49 Etiler projeleri ile doğayla dost, kente ve kentliye saygılı olmasıyla pek çok projeden ayrılırken şimdi de MaaNaa 19 projesi ile İstanbul'un en özel ve gözde semtlerinden biri olan Fenerbahçe'de modern bir hayatın kapılarını açıyor. MaaNaa 19 modern mimari çizgisi, rafine tasarımı, Fenerbahçe'de yer alan benzersiz konumu ve kapanmaz deniz manzaralı 3+1, 4+1 ve 5+1 daire alternatifleri sayesinde dışarıya adım attığınızda sahil kenarında keyifli bir yaşamı şehrin merkezinde sunuyor.

Aynı anda pek çok konut projesinin gerçekleştirildiği İstanbul'da eski ve riskli binaları özgün ve yaratıcı projelerle yenileyen MaaNaa, özellikle bölgeye daha uygun, insana ve çevreye saygılı, çağdaş, rafine projeleri hayata geçiriyor.

RAM GMY Yönetim Kurulu Başkanı Zekeriya Turfanda "Yaptığımız işten keyif alarak hem mahallelerimizi canlandırıyor, hem de ekonomik anlamda değerini yitirmiş ve afet riski ile karşı karşıya olan binaları yeniliyoruz. Bu binaların yeniden inşası ile birlikte insanların güvenli, neşeli, enerjik, mutlu bir şekilde yaşayacağı, sağlam, estetik, enerji tasarruflu, çevre dostu evler inşa etmiş oluyoruz" sözleriyle, geliştirmekte oldukları projelere dair bilgi veriyor.

Tüm projeleri İstanbul'un en prestijli semtlerinde yer alan MaaNaa, yer seçiminden başlayarak ferah, aydınlık ve modern mekanlarla çağdaş kentli yaşamı yeniden tasarlıyor. Bu projelerde güneş ışığından azami faydalanmanızı sağlayan duvardan duvara pencerelerden, yere sıfır duş bölümleri, açık mutfaklara kadar modern mimari unsurlar ve modern kent yaşamına dair birçok yaklaşım akıllıca harmanlanmıştır. MaaNaa projelerinde özgün mimari ile çağdaş tasarımlar bir arada bulunmaktadır. Bu anlayış ise kapı kolundan banyoya, mutfak dolaplarından yatak odasına kadar evlerin her köşesinde hissedilmektedir. Özellikle her projesinde o bölgenin doğasına, dokusuna ve geçmişine en yatkın mimari tasarım ekibini seçmeye çalışan MaaNaa markasının mimarları, son 10 yıl içerisindeki yapmış olduğu eserler dikkate alınarak seçildi.

MAANAA 19 İSTANBUL'UN EN ÖZEL VE GÖZDE SEMTLERİNDEN BİRİ OLAN FENERBAHÇE'DE SİZLERE MODERN BİR HAYATIN KAPILARINI AÇIYOR

MaaNaa ile renkli bir yaşamın kapılarını aralayın.

Fenerbahçe **MaaNaa19** ile evden çıkar çıkmaz;
Kalamış Marina'da yelken açın...

Etiler • Caddebostan • Fenerbahçe
0212 924 24 14
www.maanaa.com.tr

RAM GMY

MaaNaa

ESTA GLOBAL'DEN RUSYA'YA TÜRK İMZASI

RUSYA'DA BULUNAN VE DÜNYANIN EN LÜKS STATLARINDAN BİRİ OLAN KRASNODAR ARENA, TÜRK FİRMASI ESTA GLOBAL İMZASI TAŞIYOR. 42 AY GİBİ KISA SÜREDE YAPIMI TAMAMLANAN STAT, KOLEZYUM'A BENZEYEN MİMARİ YAPISIYLA DA TÜM DİKKATLERİ ÜZERİNE ÇEKİYOR

117 bin metrekarelik bir alanda, UEFA standartlarına birebir uyumlu ve 33 bin 907 koltuk kapasiteli, seyir konforu açısından her türlü teknolojik detayın düşünüldüğü Krasnodar Arena Stadyumu'nun yapımına 2013 yılında başlayan Esta Global, sadece 42 ayda dünyanın en lüks stadyumlarından Krasnodar Arena'yı hizmete açtı. Dünya inşaat sektörüne yön verici bir projeyi bu denli kısa sürede tamamlayan Türk şirketi, devam eden diğer projeleriyle de sektöründe farklılaşıyor.

ESTA GLOBAL YÖNETİM KURULU BAŞKANI BAHATTİN DEMİRBİLEK

KOLEZYUM MODELLİ STAT

Krasnodar Arena'nın, tam 42 ayda tamamlandığını söyleyen Esta Global Yönetim Kurulu Başkanı Bahattin Demirbilek, öncesindeki iki yıl dünyanın çeşitli stadyumlarını gezdiklerini anlatıyor. "Krasnodar Arena stadyumu iş vereni ve FC Krasnodar Kulüp Başkanı ve iş adamı Sergey Galitsky, tüm aşamaları ile tek tek ilgilendi. Bizden modern ve teknolojisi yüksek, ama aynı zamanda anıt bir eser istedi. Krasnodar şehrine anıt bir eser bırakmak için form olarak da antik bir yapı formu olan Roma'daki Kolezyum'u örnek almamız konusunda anlaşıldı" diyen Demirbilek, yapının ruhunun da birebir benzer olması için, stadyumun dışında kullanılan travertenler, yüzer kiloluk taşlar halinde tırlarla Roma'dan, Roma'daki Kolezyum'un da traverten taşlarının toplandığı yerlerden getirildiğini aktarıyor. Stadyumun yapımında, dönem dönem değişmekle birlikte bin 800 ila 3 bin 600 arası kişi çalışırken, 15 aylık periyodda 140 bin metreküp beton kullanıldı.

PROJELER DEVAM EDİYOR

Esta ailesi olarak, sadece bu stadyum için değil, aldıkları tüm işlerde kendilerini mühendislik alanında da geliştirdiklerini dile getiren Demirbilek, bu nedenle diğer rakiplerinden ayrıldıklarının altını çizerken, iş verenlerinin de kendilerinden sürekli yeni işler istediklerini hatırlatıyor. Şirketin Moskova Domodedovo Uluslararası Havalimanı için inşa edilen çok katlı otopark projesi ve Togliatti'de bulunan yeni Immochan Rusya projesi dikkatli bir şekilde yerel koşullara uyarlanan alışveriş merkezi projeleri devam ediyor. Şirket ayrıca toplam 65 bin metrekare kapalı alana sahip, Rostov Bölgesi'nin en büyük dağıtım merkezi olan Magnit Bolge Lojistik ve Dağıtım Merkezi'ni de hizmete açtı.

"TÜRKİYE, BİZİM ANAVATANIMIZ. GRUBUMUZUN MERKEZİ İSTANBUL. ULUSLARARASI DÜZEYDE İŞLER YAPTIKTAN SONRA, BU BİLGİ BİRİKİMİMİZİ KONUT PROJELERİYLE TÜRKİYE'YE GETİRMEK İSTİYORUZ. YAPTIĞIMIZ HER İŞTE MÜŞTERİLERİMİZE VE TÜM PAYDAŞLARIMIZA KAZANDIRMAK ÖNCELİĞİMİZ... GELECEĞİN YAŞAM TARZINI BUGÜNDEN SUNMAYI HEDEFLİYORUZ"

KRASNODAR ARENA STADYUMU

TÜRKİYE YATIRIMLARI DİKKAT ÇEKİYOR

Rusya haricinde ABD, Kazakistan, Türkmenistan ve Bahreyn'de de hizmet veren Esta Global, Türkiye'de de önemli yatırımlar yapmasıyla ön plana çıkıyor. Şu anda Beyoğlu'nda, Basın Ekspres Yolu'nda ve Bağdat Caddesi'nin en prestijli yerlerinde inşaat aşamasındaki projelerine devam eden Esta, Bahçelievler, Silivri, İzmir-Bayraklı ve Muğla-Marmaris'te de projeler geliştiriyor. Şirketin Türkiye'deki toplam portföy ve yatırım değeri ise 300-350 milyon dolar arasında değişiyor.

DELOITTE TEKNOLOJİ FAST 50 TÜRKİYE 2016 PROGRAMI'NIN LİDERİ 'BİLGİKENT'

2006 YILINDAN BU YANA DÜZENLENEN DELOITTE TEKNOLOJİ FAST 50 TÜRKİYE PROGRAMI'NDA, SON DÖRT YILDA YÜZDE 16 BİN 14'LÜK BÜYÜME KAYDEDEN BİLGİKENT BİLİŞİM BİRİNCİ OLDU. INNOVA BİLİŞİM ÇÖZÜMLERİ İSE FAST 50 TÜRKİYE PROGRAMI'NIN BAŞLANGICINDAN BU YANA HER YIL LİSTEYE GİRMEYİ BAŞARAN TEK ŞİRKET OLARAK YERİNİ KORUDU

Türkiye'de on birinci yılını tamamlayan programın bu yılki birincisi, 2009 yılında Ankara'da faaliyetlerine başlayan ve son dört yılda yüzde 16 bin 14'lük büyüme kaydeden Bilgikent Bilişim oldu. SNI Teknoloji Hizmetleri yüzde 6 bin 354'lik büyüme ile ikinci olurken, Hype yüzde 4 bin 894'lük büyüme oranı ile üçüncülük ödülünün sahibi oldu.

Türkiye'nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerinin yarıştığı programda Cardtek, Teknoloji Özel Ödülü'nün sahibi olurken, Büyükler Ligi olarak anılan ve 2015 mali yılı süresince gelirleri 50 milyon Euro ve üzeri olan teknoloji şirketlerinin, son dört yıldaki büyüme hızlarına göre kendi aralarında değerlendirildiği 'Big Stars' kategorisinde ise Aselsan, BilgiKent, Bimsa, TurkNet ve Innova yer aldı. Innova Bilişim Çözümleri ayrıca programın başladığı 2006 yılından bu yana Fast 50 listesine girebilme başarısı gösteren tek şirket olma özelliği taşıyor. CEO anketinin de sonuçlarının paylaşıldığı gecede, CEO'ların yorumlarına göre önümüzdeki üç yıl içinde teknoloji yatırımlarının en önemli etkenleri 'dijitalleşme ve mobilite', 'analitik verilerin daha iyi kullanılması' ve 'e-ticaretin büyümesi ve çok kanallı entegrasyon ihtiyacı' olarak belirlendi.

FAST 50 CEO ANKETİ'NİN SONUÇLARINA GÖRE GEÇTİĞİMİZ YIL CEO'LARIN YÜZDE 37'Sİ 12 AY İÇİNDE EKONOMİNİN BÜYÜYECEĞİNE İNANCINI PAYLAŞIRKEN, BU ORAN YENİ ARAŞTIRMADA YÜZDE 42'YE YÜKSELDİ. BİR ÖNCEKİ ARAŞTIRMADA EKONOMİNİN KÜÇÜLECEĞİNİ YA DA DURAĞAN KALACAĞINI SAVUNAN CEO ORANI YÜZDE 63'KEN, BU YIL GERÇEKLEŞTİRİLEN ARAŞTIRMADA BU ORAN YÜZDE 57'YE DÜŞTÜ

"YAŞANAN BÜYÜME SEVİNDİRİCİ"

Deloitte Türkiye Ortağı ve TMT Lideri Tolga Yaveroğlu, yaptığı açılış konuşmasında, Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye Programı'nı bu yıl on birinci kez gerçekleştirdiklerini, o günden bu yana sektörde yaşanan büyüme ve gelişimin sevindirici olduğunu dile getiriyor. "Deloitte Türkiye olarak kurumların bu alana yaptığı yatırımlar ve hayata geçirdikleri çalışmalar bizi heyecanlandırıyor. Fast 50 Programı 2006'da başladığında bugün sıralamamızda yer alan kurumların çoğu o zaman henüz kurulmamıştı; bugün ise burada kendilerine ödüllerini veriyor olmaktan ötürü çok mutluyuz. Fast 50 Programı ile amacımız kurumların sağlam bir finansal yapı oluşturulması, sermayeye erişim, nakit akışının yönetimi ve şirketlerin yatırımcılar nezdinde farkındalıklarının artırılmasına katkı sağlamak" diyen Yaveroğlu, programlarının çalışan motivasyonuna da katkıda bulunduğunu söylüyor.

KOBİ'LERLE GÜÇLÜ VE GÜVENLİ YARINLARA

GELİŞEN EKONOMİLERDE FİNANSAL SIKINTIYA DÜŞEN VE NAKİT AKIŞINDA AKSAKLIK YAŞAYAN KOBİ'LERİN, FİNANSMANA ERİŞİM VE YARARLANABİLECEKLERİ DESTEK PROGRAMLARI, KAYNAK ALTERNATİFLERİ, HİBE VE KREDİLER, BORÇLANMA ARAÇLARI GİBİ KONULARDA BİLGİ ALDIĞI 'FAKTORİNG DESTEĞİ İLE KOBİ'LERLE GÜÇLÜ VE GÜVENLİ YARINLARA' BULUŞMASI SAMSUN'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99'unu, toplam istihdamın yüzde 76'sını, ihracatın ise yüzde 56'sını KOBİ'ler karşılıyor. Türkiye ekonomisinin itici gücü olan KOBİ'ler Türkiye'de yaratılan toplam katma değerin yüzde 55'ini, toplam satışların yüzde 65,5'ini, toplam yatırımların yüzde 50'sini gerçekleştirirken, toplam kredilerin ise sadece yüzde 24'üne ulaşabiliyor. KOBİ'lerin en önemli sorunu öz kaynak yetersizliği ve krediye erişimdeki güçlükler... Rekabet ve üretim güçlerini artırmak için küçük işletmeler çözüm yolları arayışındalar. Bu noktada Türkiye'nin birçok noktasında KOBİ'lere ulaşmak ve onlara destek olacak finansman yöntemlerini anlatmak için Finansal Kurumlar Birliği öncülüğünde, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, BDDK, TİM ve KOSGEB desteği ile, Türkiye'nin üreten kentlerinde paneller düzenleniyor. Bu organizasyonun son ayağı da limanları, serbest bölgesi ve Türkiye'nin ilk lojistik köyü ile Karadeniz'in lojistik üssü konumundaki Samsun oldu. Gerçekleşen etkinliğe, Samsun Valisi İbrahim Şahin, Samsun Büyükşehir Belediye Başkanı Yusuf Ziya Yılmaz, Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Cantekin, Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkan Vekili Çağatay Baydar, KOSGEB Başkan Yardımcısı Süleyman İslamoğlu, BDDK Bankacılık Baş Uzmanları Onur Vural, Orta Karadeniz Sanayici ve İş Dünyası Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Emin Bahri Uğurlu katıldı.

"ÜRETENE DESTEK OLDUK, OLMAYA DA DEVAM EDECEĞİZ"

Samsun'un limanları, serbest bölgesi ve Türkiye'nin ilk lojistik köyüne sahip olmasıyla önemli bir noktada bulunduğuna dikkat çeken Samsun Büyükşehir

"SAMSUN'DA CERRAHİ ALET ÜRETİLİYOR"

Samsun Valisi İbrahim Şahin yaptığı konuşmada, Samsun'un cerrahi alet üretimi ile ön plana çıkan bir şehir olduğunu ifade etti. Dünyada Almanya ve Pakistan'dan sonra yalnızca Türkiye'nin Samsun şehrinde cerrahi alet üretildiğinin bilgisini veren İbrahim Şahin, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Burada 15-16 bin parça farklı türde cerrahi alet üretiliyor. İstihdam rakamları da oldukça çarpıcı. Almanya 105 bin kişi çalıştırıyorken, biz bin 700 kişi istihdam ediyoruz. Hükümetimizin bu alanla ilgili ciddi kararlar almasını umut ediyoruz."

Belediye Başkanı Yusuf Ziya Yılmaz ise, konuşmasını şu şekilde yaptı: "Samsun'u ekonomik anlamda geliştirecek en önemli projelerimizin başında Lojistik Köy projesi geliyor. Bu proje 2023 hedeflerimiz doğrultusunda da önemli bir yere sahip. Günümüzde küresel rekabet hız kazanıyor. Üretimi ve gelirimizi artırmak için artık sınırları aşmamız gerekiyor. Samsun Büyükşehir Belediyesi olarak şimdiye kadar hep üretene destek olduk ve olmaya da devam edeceğiz."

GERÇEKLEŞEN ETKİNLİĞE, SAMSUN VALİSİ İBRAHİM ŞAHİN, SAMSUN BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI YUSUF ZİYA YILMAZ, FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET CANTEKİN, FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ ÇAĞATAY BAYDAR, KOSGEB BAŞKAN YARDIMCISI SÜLEYMAN İSLAMOĞLU, BDDK BANKACILIK BAŞ UZMANLARI ONUR VURAL, ORTA KARADENİZ SANAYİCİ VE İŞ DÜNYASI FEDERASYONU YÖNETİM KURULU BAŞKANI EMİN BAHRİ UĞURLU KATILDI

"760 BİN KOBİ İLE İŞ BİRLİĞİ İÇİNDEYİZ"

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) olarak KOBİ'lerin en önemli sorunları arasında yer alan öz kaynak yetersizliği ve krediye erişim konularında farkındalık yaratarak; rekabet güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin artırılması, büyüme ve dış pazarlara erişiminin sağlanmasına yönelik destek olmak amacıyla ciddi çalışmalar yaptıklarını belirten Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Cantekin, 760 bin KOBİ ile iş birliği içinde olduklarını belirtti. Mehmet Cantekin "Finansal Kurumlar Birliği çatısı altındaki üç sektörün; 2016 yılı Haziran sonu itibariyle reel sektöre 91 milyar TL finansman sağladığını görüyoruz. Faktoring sektörü ise yılın ilk 6 ayında KOBİ'lerimiz başta olmak üzere işletmelerin 60 milyar TL'lik ticaretine finansman, garanti ve tahsilat hizmetleriyle aracılık etti. Böylece üye şirketlerimiz toplamda 100 milyar TL'lik bir aktif büyüklüğe ulaştı. Bizler FKB olarak öncelikle, Türkiye'deki finansman kaynaklarını çeşitlendirmeyi ve üyelerimizce sağlanan alternatif finansman olanaklarının kullanımını yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Buradaki önceliğimiz elbette, ekonomimizin dinamosu konumunda olan KOBİ'lerimize destek olmak" dedi.

"SAMSUN, FAKTORİNG İŞLEMLERİ SIRALAMASINDA 15'İNCİ İL"

Samsun, nüfus büyüklüğüne ve GSMH'ya katkısına bakıldığında son yıllarda 15'inci sıralarda yer alıyor. Faktoring sektörü ilk 9 aylık verilerine göre de Samsun, faktoring işlemleri sıralamasında 15'inci il olarak görülüyor. Samsun'un GSMH katkısı yüzde 1,5 iken faktoring cirosundaki payı sadece binde 2,5. Samsunlu KOBİ'lerin henüz faktoring hizmetlerinden yeterli düzeyde faydalanamadığını belirten Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkan Vekili Çağatay Baydar, "Samsunlu KOBİ'lerimize ve Türkiye genelinde tüm KOBİ'lerimize finansmana erişimde kolaylık sağlamak bizler için çok önemli" dedi. 2016 yılının ilk 6 aylık verilerine göre faktoring sektörü, 60 milyar TL işlem hacmine, 30 milyar TL aktif büyüklüğe ve 4.8 milyar TL'lik özkaynağa ulaştı. Reel sektöre kullandırılan finansman ise yaklaşık yüzde 6'lık büyüme ile 27 milyar 500 milyon TL civarında. Büyüme oranlarına göre sektörde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 civarında bir büyüme görülüyor. Türkiye'de, dünyada uygulanan tüm faktoring ürünlerinin bulunduğunu belirten Çağatay Baydar, "Bu konuda o kadar gelişkin bir sektörüz ki, en iyi ihracat faktoring firma seçimlerinde son 6 yıldır Türk şirketleri birinci oluyor" açıklamalarında bulundu.

"2017'DE BİR İLKE İMZA ATACAĞIZ"

Çağatay Baydar, Tedarik Zinciri Finansman e-portalı ile 2017 yılında yine bir ilke imza atacaklarını da ifade etti. Baydar, "Tedarik Zinciri Finansmanı Türkiye'nin de içinde olduğu dünya pazarında çeşitli adlar altında bir süredir uygulanan modern bir faktoring ürünü. Dünyadan farklı olarak bu işleyişi, tüm finans kurumları alıcılar ve tedarikçilerin aynı platformda yapabilecekleri ortak bir elektronik altyapıda kurmak istiyoruz" dedi. 2017 yılında bu uygulamayı hayata geçirmeyi planladıklarını söyleyen Çağatay Baydar, sözlerini şöyle tamamladı: "Bu uygulamadan en çok KOBİ'ler faydalanacak. Bu sistem sağlıklı bir şekilde işlemeye başladığında; KOBİ'lerimiz daha düşük maliyetlerle finanse edilebilecekler. Çünkü alıcılarının garantisi onların kredi notunu yükseltecek. Bu sistem sayesinde KOBİ'lerin yüzde 24 olan finansmandaki payını 5 yıl içinde yüzde 35'e taşımayı planlıyoruz."

2017, MRESCO TÜRKİYE İÇİN YATIRIM YILI OLACAK

MURABAHAT REAL ESTATE SOLUTIONS'I TÜRKİYE'YE GETİREN MRESCO TÜRKİYE, BU PAZARDA ÖNEMLİ GAYRİMENKUL YATIRIMLARI YAPTI. YATIRIMCININ İHTİYAÇLARINI GÖZ ÖNÜNDE BULUNDURARAK, ONLARIN YAŞAM KALİTELERİNİ YÜKSELTTİKLERİNİ İFADE EDEN MRESCO TÜRKİYE CEO'SU OYA ZİNGAL, YAKIN BİR ZAMANDA 50 MİLYON DOLARA VARAN BİR ANLAŞMAYI DUYURACAKLARINI SÖYLÜYOR

MRESCO TÜRKİYE Real Estate Solutions

Murabahat Real Estate Solutions, 1.3 milyar dolar portföy büyüklüğüne ve 600'e yakın çalışana sahip Kuveyt merkezli bir şirket... Bu portföy, Türkiye haricinde Mısır'da, Mekke'de ve Kuveyt'te bulunuyor. Grubun, Türkiye'deki yatırımları dışında, Şarm El Şeyh ve Kuveyt'te tatil köyleri, Suudi Arabistan, Mısır ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde ofisleri var. Ayrıca bir Avrupa ülkesinde de yeni bir yatırımı gerçekleştirmek üzere... Gayrimenkuldeki en büyük yatırımı ise Mekke'deki Hajar (Hacer) Tower. Murabahat Real Estate Solutions, Türkiye pazarına 2008'de Mresco Türkiye ile girdi ve Hacer Tower dairelerinin satışıyla tanındı. Hacer Tower kuleleri, müşterilerinin Umre ve Hac ibadetini yerine getirmelerini sağlamak üzere konumlandırılmış durumda. Satışa çıktığı ilk haftada 500'den fazla talep aldıklarını ifade eden Mresco Türkiye CEO'su Oya Zingal, şu anda sadece Türkiye'de bin satışı geçtiklerini ve 20 milyon dolar civarında satış yaptıklarını söylüyor. Her yıl Umre'ye gidenlerin hedeflendiği bu yatırımın en cazip yanı ise Kabe'ye yürüyerek geçilebiliyor olması. Rezidansı Mövenpick Grubu işletiyor ve 5 yıldızlı otel konforu sağlanıyor. Oya Zingal, geleceğe yönelik planlarıyla ilgili ise şu açıklamayı yapıyor: "Önümüzdeki yıllar içinde; merkezi lokasyonlarda yer alan ve doğru fiyatlama yapılmış projelerimizde, satışların hızlı bir ivme kazanacağını düşünüyoruz. Yine geçen senelerde olduğu gibi blok alımlar yapacağız. Bu amaçla önümüzdeki günlerde 50 milyon dolara varan bir anlaşmayı duyuracağız."

MRESCO TÜRKİYE CEO'SU OYA ZİNGAL

"ÖNÜMÜZDEKİ YILLAR İÇİNDE; MERKEZİ LOKASYONLARDA YER ALAN VE DOĞRU FİYATLAMA YAPILMIŞ PROJELERİMİZDE, SATIŞLARIN HIZLI BİR İVME KAZANACAĞINI DÜŞÜNÜYORUZ. YİNE GEÇEN SENELERDE OLDUĞU GİBİ BLOK ALIMLAR YAPACAĞIZ. BU AMAÇLA ÖNÜMÜZDEKİ GÜNLERDE 50 MİLYON DOLARA VARAN BİR ANLAŞMAYI DUYURACAĞIM"

"ÜLKE EKONOMİSİNE KATKIDA BULUNACAĞIZ"

Türkiye pazarına gayrimenkul yatırımları ile önemli bir adım atmış olan Mresco, bu alanda kazanmış olduğu marka tanınırlığı ve özellikle kullanıcılardan almış olduğu çok değerli geri beslemeler sonucu farklı alanlarda da yatırım arayışlarına başlamıştı. Bu girişimlerin ilk ürününün 3 Öğün firması ile ortaklık olduğunu söyleyen Oya Zingal, yatırımları hakkında şu bilgileri veriyor: "Yemek sektörü oldukça kaliteli ve titiz çalışılması gereken ve çok geniş yelpazeye sahip bir hizmet alanı. Önümüzdeki yıllarda bu alanda sadece yüksek nitelikleri ile sürdürülebilir rekabet üstünlüğü sağlayabilen firmalar ayakta kalabilecek. Bu nedenle 3 Öğün gibi bir dünya markası olma yolundaki firmaya ortak olma kararını almak bizim için pek zor olmadı. Yatırım yaptığımız bütün yeni alanlarda titiz, kaliteli ve güvenli hizmet vermeyi ilke edindik. Uzun zamandan beri takip ettiğimiz, hızla gelişen yatırımların önemli bir kolu olan sektörlerde yer alarak ülkemize de katkı sağlayacak önemli yatırımların arkasında olmak istiyoruz. Bu geniş iş kolunun farklı sektörlere

MEKKE, HAJAR (HACER) TOWER

sunacağı hizmetlerle yeni istihdam olanakları sağlayarak ülke ekonomisine katkıda bulunmak da bizim için önemli bir gurur kaynağı olacak."

"FARKLI SEKTÖRLERİ ARAŞTIRIYORUZ"

Grubun gayrimenkul haricinde diğer sektörlere de yatırım iştahının bulunduğunu belirten Oya Zingal, konuyla ilgili şu açıklamaları yapıyor: "Grubumuzun gayrimenkul dışında, perakende, gıda ve IT sektörlerinde yatırımları var. Gayrimenkul sektöründe blok alımlarımızın yanı sıra, inşaat sektörüne de adım atmış ve iki projenin ruhsatını almış durumdayız. Bununla ilgili açıklamaları ilerleyen günlerde yapacağız. Gayrimenkul haricinde de şirket alım ve birleşmelerine sıcak bakıyoruz. Bu konuda da çok yakında bir tanıtım yapacağız. Önümüzdeki yıllarda konut ve otelcilik sektörüne, bizim için yeni olacak yeni bir yaklaşım getireceğiz. Yukarıda da belirttiğim gibi 2015 yılında 3 Öğün yemek şirketinin yüzde 50 hissesini alarak gıda sektöründe de hizmet vermeye başladık. Denizcilik, maden ve tarım sektörüne yatırım yapma hedeflerimiz var. Uygun projeleri değerlendirme aşamasındayız."

"ÖNÜMÜZDEKİ YILLARDA KONUT VE OTELCİLİK SEKTÖRÜNE, YENİ BİR YAKLAŞIM GETİRECEĞİZ. 2015 YILINDA 3 ÖĞÜN YEMEK ŞİRKETİNİN YÜZDE 50 HİSSESİNİ ALARAK GIDA SEKTÖRÜNDE DE HİZMET VERMEYE BAŞLADIK. DENİZCİLİK, MADEN VE TARIM SEKTÖRLERİNE DE YATIRIM YAPMA HEDEFLERİMİZ VAR. UYGUN PROJELERİ DEĞERLENDİRİYORUZ"

"MÜŞTERİLERİMİZİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRIYORUZ"

Yatırımcının istek ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, onların yaşam alanlarını genişlettiklerini ve yaşam kalitelerini yükselttiklerini söyleyen Oya Zingal, sektörde nasıl fark yarattıklarıyla ilgili şunları söylüyor: "Önceliğimiz yatırımcımızın rahatlığı ve aileleriyle birlikte yaşayabilecekleri güvenli ve konforlu yaşam alanları üretmek. Ayrıca projelerimizde geliştirmiş olduğumuz yenilikçi sistemlerimizle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz. "Evinizin bekçisi olalım" diyerek onların hayatlarına birçok kolaylık katıyoruz. Dönemsel kiralama sistemimizle yatırımlarına değer kazandırıyoruz. Böylece elektrik, su, kiracı ve aidat gibi ödemelerle uğraşmak zorunda kalmıyorlar."

"SEKTÖR, İHRACAT TEŞVİKLERİNDEN FAYDALANMALI"

Türkiye'ye döviz girdisi sağlayan gayrimenkul sektörünün de ihracat teşviklerinden faydalanması gerektiğini söyleyen Oya Zingal, sektörel bazdaki beklentilerini şu şekilde açıklıyor: "Tapu harcı, damga vergisi gibi uygulamalar kayıt dışına itiyor. Bunların tekrar ele alınıp düzenlenmesi bizim için çok faydalı olur. Keza aynı sokakta görebileceğiniz farklı KDV uygulamaları var, bunlar da ele alınmalı. Ülkemizden gayrimenkul alan yabancıların ikamet alımları çok zahmetli ve bürokrasi çok fazla. Bu konuların iyileştirilmesi lazım diye düşünüyorum. Belli bir meblağ üzeri yatırım yapan kişilere vatandaşlık hakkı verilmesi gündeme alınmalıdır."

"YENİ UFUKLARA YELKEN AÇIYORUZ"

Oya Zingal, Türkiye pazarıyla ilgili şu açıklamaları yapıyor: "Türkiye çok önemli ve hızla büyüyen bir pazar. Yatırımın geri dönüşü düşünüldüğünde oldukça cazip bir yer. Bana göre bu ülkeye kısa vadeli bakmak büyük hata olur. Türkiye uzun vadeli düşünülmesi gereken bir ülke. Sabırlı olmalı, inişte ve çıkışta onunla birlikte hareket etmeyi bilmelisiniz. Sabırlı olmak, doğru yerlere yatırım yapmak ve ekonominin dinamiklerini iyi analiz edip anlamak son derece önemli. Pek çok yabancı yatırımcı yaşadıkları ilk krizden sonra ülkeyi terk etti. Fakat Türkiye'de krizler bizim gölgemiz oldu. Bunun sonucunda itibarımız giderek arttı ve Mresco ismi güvenli bir liman olarak kendini kanıtlamış oldu. Mresco, Murabahat'ın amiral gemisi olarak şimdi açık denizlere çıkmaya, okyanus dalgaları ile mücadele etmeye hazır duruma geldi. Limanlar gemiler için güvenlidir ancak gemiler limanda durmak için yapılmazlar. Mresco da yeni ufuklara yelken açmaya hazırlandığı bu dönemde rotasını bizimle aynı gemide olmak isteyen tüm yatırımcılarla birlikte çizmekten mutluluk duyacaktır."

1001 MEDYA AJANSI KREATİF DİREKTÖRÜ EMRE ORUÇ

MARKA İLETİŞİMİNDE YENİ BİR YÜZ

YENİLİKÇİ AJANS HİZMETLERİ SUNAN 1001 MEDYA, YAPTIĞI BAŞARILI PROJELER VE YÜRÜTTÜĞÜ MARKA VE İLETİŞİM ÇALIŞMALARI İLE ALANINDAKİ İDDİASINI KORUYOR. MARKA STRATEJİSİ KONUSUNDA OLDUKÇA BAŞARILI ÇALIŞMALARA İMZA ATAN 1001 MEDYA, BÖLGE MARKALARINA BÜYÜK AJANSLARDAN ALINAN TÜM HİZMETLERİ SUNMAYI HEDEFLİYOR

Gaziantep'te markalara, kurum ve kuruluşlara medya alanında 360 derece hizmet veren 1001 Medya Reklam Ajansı, kreatif kampanyalar ve inovatif fikirler ile birçok alanda dikkat çekmeyi başarıyor. 1001 Medya reklamcılığın telaffuz edildiği ve reklama önem verilen her alanda ulusal ve uluslararası kalite standartlarında üretim ve hizmet vermek için 2011 yılında genç, dinamik ve girişimci bir ekip tarafından kuruldu. Açıkhava reklamcılığı, kreatif reklam ajansı, görsel basın ve web yazılım alanlarında her biri ayrı markalarda birbirinden bağımsız kadrolar ile ortak fikirde müşterilerine hizmet veren 1001 Medya, yerel kararları global perspektiften bakarak alıp, çalışanları, ortakları, müşterileri ve tedarikçileri ile yüksek ahlak ve ileri teknoloji ilkesinde hareket ediyor. 1001 Medya Ajansı Kreatif Direktörü Emre Oruç, ekip ile ilgili şu açıklamaları yapıyor: "Ekibimizi farklı disiplinlerdeki uzman çalışma arkadaşlarımızdan kurduk. Kaliteli insan kaynağına çok önem veriyoruz. Çünkü yaptığımız işte teknolojiyi iyi takip edip çalışmalara yansıtmak önemli olsa da en önemli şey kreatif yaklaşımdır. Bu konuda Gaziantep'teki en iyi kadrolardan birine sahip olduğumuzu söyleyebilirim. Bu özelliğimiz ile özellikle Gaziantep ve yakın coğrafyadaki marka ve kurumlara 360 derece ajans hizmeti veriyoruz. Projenin içeriğine ve çapına göre Türkiye genelinde partnerlik yaptığımız şirketler ve ajanslar var. Bu firmalar kendi alanlarında Türkiye'nin önde gelen firmaları. Bu yapı sayesinde müşterilerimize verdiğimiz hizmet kalitesini yükseltiyor ve işlerini kolaylaştırıyoruz. Hem teknolojik hem içerik açısından fark yaratacak yenilikleri projelerimize dahil etmeye gayret edi-

> **"TEMATİK, OTANTİK, ETNİK ÖZELLİKLERİMİZİ MODERN, ENTERNASYONAL BELKİ BİRAZ DA FÜTÜRİSTİK YÖNTEMLERLE YORUMLAYACAĞIMIZ FARKLI PROJE VE ORGANİZASYONLAR ÜZERİNDE ÇALIŞIYORUZ. KISACASI GAZİANTEP'TE İLKLERİN VE İLKELERİN AJANSI OLMA YOLUNDA EMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ"**

yoruz. Bazen müşterilerimizi bu tarz inovatif fikirlere ikna etmek zor olsa da, sonuçlarını görünce bizden daha çok motive oluyorlar."

"MARKALAR İÇİN DOĞRU İLETİŞİM ÖNEMLİ"

Markalar için doğru iletişimin önemine vurgu yapan Emre Oruç, şunları söylüyor: "Eskilerde şirket ya da kurumların iletişimlerini yürüten tek bir ajans olurdu. Bu ajans firmanın çizgi altı işlerinden başlar, medya planlamasını, medya satın almasını, çizgi üstü prodüksiyonlarını, etkinlik yönetimini hatta bazen kurumsal iletişim planını bile yapardı. Özellikle son 15 yıldır, dijital ve sosyal medya iletişiminin hayatımıza girmesiyle ajanslarda farklı disiplinler için bölümler açılmaya başlandı. Uzmanlık gerektiren konular ayrıldı ve bu konularda uzman farklı ajanslar ve şirketler kuruldu. Tüm bu konular her ne kadar farklı uzmanlıklar ve yetenekler gerektirse de, özünde bir marka için hedeflerin aynı olması gerektiğinden birbirinden bağımsız ya da ortak bir koordinasyonda yönetilmediğinde başarının yakalanamayacağını düşünüyorum. Marka öyküsünü yazanların ortak bir ruh yaratıp, ortak bir hedef doğrultusunda çalışmaları gerekiyor. Markalar ve iletişim uzmanları da bunu fark etmiş olacaklar ki, metotlarda eskiye dönüş olduğunu görüyoruz. Ulusal ve uluslararası networke bağlı ajanslar farklı iletişim disiplinlerindeki ekiplerini tekrar ajans çatısı altında topluyorlar ya da konusunda iyi şirketleri satın alarak bünyelerine katıyorlar ve daha bütünleşik bir iletişim hizmeti vermeyi taahhüt ediyorlar. Bu yapı tüm taraflar için hız, maliyet ve lojistik avantajı sunarken iletişim planlarının daha sağlıklı hayata geçirilmesini sağlıyor.

"ÖZELLİKLE SON 15 YILDIR, DİJİTAL VE SOSYAL MEDYA İLETİŞİMİNİN HAYATIMIZA GİRMESİYLE AJANSLARDA FARKLI DİSİPLİNLER İÇİN BÖLÜMLER AÇILMAYA BAŞLANDI. UZMANLIK GEREKTİREN KONULAR AYRILDI VE BU KONULARDA UZMAN FARKLI AJANSLAR VE ŞİRKETLER KURULDU. TÜM BU KONULAR HER NE KADAR FARKLI UZMANLIKLAR VE YETENEKLER GEREKTİRSE DE, ÖZÜNDE BİR MARKA İÇİN HEDEFLERİN AYNI OLMASI GEREKTİĞİNDEN BİRBİRİNDEN BAĞIMSIZ YA DA ORTAK BİR KOORDİNASYONDA YÖNETİLMEDİĞİNDE BAŞARININ YAKALANAMAYACAĞINI DÜŞÜNÜYORUM..."

"BAŞARILI PROJELERE İMZA ATTIK"

Uluslararası özellikte 'Gaziantep Bulgur Festivali'nin organizasyonunu yaparak başarılı bir şekilde altından kalkan 1001 Medya, bu alanda referansına önemli bir değer daha kattı. Oruç, konu hakkında şunları dile getiriyor: "Gaziantep Bulgur Festivali Gaziantep Ticaret Borsası önderliğinde Gaziantep Valiliği, Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, Gaziantep Ticaret Odası, Gaziantep Sanayi Odası, Gaziantep Üniversitesi, Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri, Makarna-Bulgur-Bakliyat ve Bitkisel Yağlar Tanıtım Grubu ve Bulgur Sanayicileri Derneği paydaşlığında düzenlendi. Organizasyonu klasik yerel bir festival olarak değil, kültür, sanat, eğlence, sağlıklı beslenme, lezzet ve gastronomi ekseni üzerine oturttuğumuz bir deneyim paylaşımı etkinliği olarak kurguladık. 'Yerelden evrensele' mottosuyla yola çıktık. GAPDER ve GASTURDER derneklerinin şefleri ile özel projeler ürettik. Bulgurdan yapılan 101 farklı tarifin sergilendiği 101 Lezzet Sergisi, Nineden Toruna Yemek Yarışması gibi teatral aktiviteler düzenledik."

"BU TOPRAKLARDAN ÇIKAN MARKALARIN RUHUNU İYİ ANLAMAK GEREKİR"

Gaziantep'in markaları açısından iletişimin önemine dikkat çeken Emre Oruç, konuyla ilgili düşüncelerini şöyle aktarıyor: "Gaziantep çok büyük bir potansiyele sahip ve uluslararası düzeyde tanınan markaları var. Bu markaların iletişim süreçleri ise genelde İstanbul merkezli ajanslar tarafından yönetiliyor. Biz 1001 Medya'yı kurarken vizyonumuzu Gaziantepli markaları en iyi ve en doğru şekilde tanıtmak üzerine belirledik. İlk uygarlıkların kurulduğu bu topraklardan elde ettiğimiz öz kültürümüzü en yaratıcı fikirler ve en yenilikçi yaklaşımlarla harmanlayarak Gaziantep'in en iyi ajansı olmayı hedefledik. Yönettiğimiz kampanyalarla, düzenlediğimiz etkinliklerle, yaptığımız tasarımlarla müşterilerimizin ve onların müşterilerinin hayatlarına bir anlam katıyor ve onlara ilham veriyoruz."

GARANTİ EMEKLİLİK OTOMATİK KATILIMDA LİDERLİĞİ HEDEFLİYOR

GARANTİ EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ CEMAL ONARAN, HEM BİREYSEL EMEKLİLİK VE HAYAT SİGORTACILIĞI SEKTÖRLERİ HEM DE 1 OCAK 2017'DE HAYATA GEÇECEK 'OTOMATİK KATILIM SİSTEMİ' HAKKINDA BİLGİ VERİRKEN GARANTİ EMEKLİLİĞİN HEDEFLERİNİ DE PAYLAŞTI

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı sektörlerindeki mevcut durumu ve 1 Ocak 2017'de yürürlüğe girecek Otomatik Katılım Sistemi'ni değerlendirdi. Toplam 18 şirketin faaliyet gösterdiği bireysel emeklilik sektöründe, 2016 yılında sisteme yeni katılan her dört kişiden biri tarafından tercih edildiklerini belirten Onaran, "Çalışan, müşteri, teknoloji ve güçlü finansal yapı temelleri üzerine kurulu iş modelimizle sektörün en çok katılımcıya sahip ve en kârlı şirketi konumundayız. Yeni yılla birlikte hayatımıza girecek olan Otomatik Katılım Sistemi'nde de liderliğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz" diyor. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 6.5 milyon katılımcıya ve yaklaşık 60 milyar fon büyüklüğüne ulaştığını anlatan Onaran, "Otomatik Katılım Sistemi ile sektörümüz artık çok daha geniş bir kitleye hitap edecek. 2017 yılında bu yeni sistemin, sektöre 6.4 milyon yeni katılımcı getireceğini düşünüyoruz" diye konuşuyor.

GARANTİ EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ CEMAL ONARAN

"OTOMATİK KATILIM SİSTEMİ İLE SEKTÖRÜMÜZ ARTIK ÇOK DAHA GENİŞ BİR KİTLEYE HİTAP EDECEK. 2017 YILINDA BU YENİ SİSTEMİN, SEKTÖRE 6.4 MİLYON YENİ KATILIMCI GETİRECEĞİNİ DÜŞÜNÜYORUZ"

"MÜŞTERİ VE ÇALIŞAN MERKEZLİ İŞ MODELİMİZLE LİDERLİĞİMİZİ SÜRDÜRECEĞİZ"

Garanti Emeklilik'in başarısının arkasında nitelikli ve mutlu çalışan gücünün bulunduğunu belirten Cemal Onaran, çalışan merkezli uygulamaları sonucunda dünyadaki tek Uluslararası İnsan Kaynakları kalite standardı IIP (Investors in People) tarafından Altın Sertifika ile ödüllendirildiklerini ve çalışan memnuniyetinde de yüzde 71 oranını yakaladıklarını ve bu oranın sadece emeklilik sektörü için değil, pek çok sektör için dikkat çekici olduğunu ifade ediyor. Müşteri memnuniyetine de değinen Onaran, sözlerine şöyle devam ediyor: "Bugüne kadar her zaman sektörün en yenilikçi şirketi olduk ve 2017 yılında da buna devam edeceğiz. Yeni yılda da müşteri memnuniyetini artıran hizmet ve süreçleri, stratejilerimizin merkezinde tutarak çalışmalarımızı sürdüreceğiz." Hayat sigortasının önemine de değinen Onaran, şöyle konuşuyor: "Bu konuda reklam yapmak doğru olmadığı için hayat ürünlerinin masraf kalemi olmadığını anlatmaya çalışıyoruz. Yüzde 23 gibi bir büyüme ile yılı kapatacağız. Kâr etme çabamız 2010'dan beri devam ediyor."

TEKNOLOJİK YATIRIM

Teknolojiye yaptıkları yatırımın da altını çizen Cemal Onaran, müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak yenilikler sunmaya devam edeceklerini belirtirken "Dijital dünyanın gücü her geçen gün artıyor. Günümüzde mobil ve dijital cihazların yaygın kullanımı ile bu alana yönelik ürün ve hizmet yelpazemizi zenginleştirmek, müşterilerimizin hayatına daha fazla değer katmak konusunda önümüzde önemli fırsatlar bulunuyor. Gelirimizin yüzde 30'unu teknolojiye yatırıyoruz" diyor.

TAZMİNAT ÖDEMESİ

Hayat sigortalarındaki tazminat ödemesinde de aşama katettiklerini belirten Cemal Onaran, şimdiye kadar 60 milyon TL ödeme yapıldığını belirtiyor. Tazminat ödemesinde birtakım düzenlemelere gittiklerini ifade eden Onaran, evrak sayısını düşürdüklerini dile getiriyor ve "Sistemin nerede tıkandığını tespit ederek sürece değil, insana odaklandık. Tazminat ödeme süreci, 100 küsür günlerden 21 güne düştü. Bu da net tavsiye skoruna yansıdı ve 63 puan aldık" diyor.

OFİSTEKİ İŞLERİNİZ KOLAYLAŞACAK

TOSHIBA YENİ TASARLANMIŞ 16 ADET ÇOK FONKSİYONLU FOTOKOPİ MAKİNESİNİN LANSMANINI YAPTI. YENİ MAKİNELER, ÜSTÜN ÖZELLİKLİ BAĞLANTI SEÇENEKLERİ VE ENTEGRASYONU İLE OFİSİNİZDEKİ İŞLERİNİZİ DAHA DA KOLAYLAŞTIRACAK

TOSHIBA

Toshiba TEC, Türkiye'deki tek yetkili distribütörü Elektromak Büro Makineleri San ve Tic. A.Ş. ile çok fonksiyonlu fotokopi makineleri için 7 yeni e-STUDIO serisinin Türkiye'de satışına başlıyor. Yeni MFP'ler (çok fonksiyonlu fotokopi makineleri) üç farklı renkli kategoride toplam 7 model, iki farklı siyah beyaz kategoride ise toplam 9 model ile 2017 yılına giriş yapmaya hazırlanıyor. Yeni özelliklere sahip makinelerin ana gövde rengi fildişinden, modern sofistike siyah renge dönüşmüş. Yeni MFP modelleri doküman yönetimi ve tüketicinin iş akışı içerisinde ihtiyaç duyulabilecek farklı türlerdeki uygulamalardan baskı alınmasını sağlayacak özellikler ile harmanlanmış. Intel işlemciye sahip yeni yazılım içinde kullanıcı tarafından kişileştirilmiş tablet kullanıcı arayüzünün, makine içine entegre edilmiş uygulamaların, tek geçişte çift taraflı tarama yapabilen doküman besleyicinin, Toshiba'nın yenilikçi ürün portföyüne eklendiği dikkat çekiyor. Güçlü çift çekirdekli Intel Atom işlemci sayesinde optik karakter tanıma gibi çoklu ve karmaşık işleriniz kolaylaşacak. Entegre Uygulama Platformu sayesinde Toshiba çok fonksiyonlu fotokopi makinelerini, üçüncü parti yazılımlara kolayca entegre edebilecek ve bulut sistemlere bağlantı sağlayarak mekan gözetmeksizin istediğiniz yerden çalışabileceksiniz.

DAKİKADA 240 SAYFA...

Toshiba'nın 9 inç tablet dokunmatik ekranı sayesinde kullanıcılara daha pratik kullanım deneyimi sunulacak. En yeni e-BRIDGE Next kontrolü ile de kullanıcının, benzersiz iş akışı ihtiyaçları karşılanacak. Toshiba America İş Çözümleri Pazarlama Müdürü Bill Melo'nun konuyla ilgili görüşleri ise şu şekilde: "Yeni e-STUDIO serisi Toshiba'nın bugüne kadar en yenilikçi ve sezgisel MFP'leridir. Teknoloji harikası ve kişiselleştirilebilir yeni MFP'lerimiz bugünün karmaşık iş taleplerini ve ihtiyaçlarını karşılamak için farklı endüstrilerdeki müşteriler ile bizleri buluşturuyor." e-BRIDGE teknolojisi, değişik ortam türleri için renk profillerinin ayarlanabilmesine izin veriyor. Ayrıca özel Pantone renkleri ile eşleşme sağlıyor. 300 sayfa kapasiteli tek geçişte çift taraflı tarama yapabilen doküman besleyici ile dakikada 240 sayfa tarama yapma özelliği kullanıcıların zorlu işlerini tamamlamasına yardımcı oluyor. Toshiba'nın geliştirilmiş e-STUDIO modelleri daha dayanıklı ve güvenilir motor özelliği ile kesintisiz çalışma sağlayarak toplam sahip olma maliyetini azaltıyor. Sofistike mat siyah renklere sahip MFP'ler yenilikçi tasarımları ile modern çalışma ortamınızı tamamlıyor. Toshiba'nın en yeni MFP'leri sürdürülebilir dünyaya olan saygısını da gösteriyor. Şirketin 16 yeni MFP'si EPEAT Gold ve ENERGY STAR gibi önemli çevre programlarına ve standartlarına bağlı olarak geliştirildi.

E-BRIDGE TEKNOLOJİSİ, DEĞİŞİK ORTAM TÜRLERİ İÇİN RENK PROFİLLERİNİN AYARLANABİLMESİNE İZİN VERİYOR. AYRICA ÖZEL PANTONE RENKLERİ İLE EŞLEŞME SAĞLIYOR. 300 SAYFA KAPASİTELİ TEK GEÇİŞTE ÇİFT TARAFLI TARAMA YAPABİLEN DOKÜMAN BESLEYİCİ İLE DAKİKADA 240 SAYFA TARAMA YAPMA ÖZELLİĞİ KULLANICILARIN ZORLU İŞLERİNİ TAMAMLAMASINA YARDIMCI OLUYOR

ETSTUR'DA ERKEN REZERVASYON DÖNEMİ BAŞLADI

TÜRK TURİZM SEKTÖRÜNÜN ÖNEMLİ OYUNCULARINDAN ETSTUR, 2016-2017 ERKEN REZERVASYON DÖNEMİNİ BAŞLATTI. YÜZDE 45 İNDİRİM ORANIYLA BAŞLAYAN ERKEN REZERVASYON DÖNEMİ, HER AY YÜZDE 5'LİK ORANDA AZALARAK DEVAM EDECEK

Yaşanabilecek en kötü senaryoların yaşandığı bir sezonu geride bıraktığımızı söyleyen Etstur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ersoy, geçtiğimiz yılı değerlendirirken, 2017'ye yönelik olarak da şu açıklamaları yapıyor: "2016 yılı ile ilgili söylenecek fazla bir şey yok. Yaşanabilecek olası kötü senaryoların yaşandığı bir sezonu geride bırakıyoruz. Dibi gördüğümüzü varsayarsak 2017 ile birlikte rakamların olumlu şekilde düzeleceğini öngörüyoruz. Avrupa'dan gelen ilk rakamlar çok iç açıcı olmasa da ilerleyen tarihlerde 2016 rakamlarını yakalayacak gibi gözüküyor. Rusya'dan turist akışının tekrar başlaması sebebiyle özellikle Antalya'da çok önemli doluluk artışları olacaktır. Rusya'daki artış beraberinde Rusça konuşan diğer ülkelerden gelen turist akışını da olumlu etkileyecektir. Bu sebeple özellikle Antalya bölgesini 2016'ya kıyasla 2017'de çok daha şanslı görüyoruz. Biz Etstur olarak 2015 yılından sonra 2016 yılını da beklentilerimizin üzerinde yüzde 30'luk bir büyümeyle kapatıyoruz. Turist akışındaki bozulmada alternatif olarak iç pazar görüldüğü için özellikle Türk turistler çok avantajlı tatil imkanları yakaladılar ve daha çok tatile çıktılar."

72 SAATE KADAR KOŞULSUZ İPTAL HAKKI

Bu dönem içerisinde uygulanan 'Erken Rezervasyon Sigortası' ile tatilcilere konaklamalarından 72 saat öncesine kadar tatilini sorgusuz iptal etme güvencesi de sağlanıyor. 15 Temmuz'da ülkemizde yaşanan talihsiz olaydan sonra izinleri iptal edilen kamu personelinin yanı sıra tatile çıkmak istemeyen misafirlerin Etstur'dan satın aldıkları tatillerini iptal etmekte

ETSTUR YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET ERSOY VE BURCU ESMERSOY

"2016 YILI İLE İLGİLİ SÖYLENECEK FAZLA BİR ŞEY YOK. YAŞANABİLECEK OLASI KÖTÜ SENARYOLARIN YAŞANDIĞI BİR SEZONU GERİDE BIRAKIYORUZ. DİBİ GÖRDÜĞÜMÜZÜ VARSAYARSAK 2017 İLE BİRLİKTE RAKAMLARIN OLUMLU ŞEKİLDE DÜZELECEĞİNİ ÖNGÖRÜYORUZ. AVRUPA'DAN GELEN İLK RAKAMLAR ÇOK İÇ AÇICI OLMASA DA İLERLEYEN TARİHLERDE 2016 RAKAMLARINI YAKALAYACAK GİBİ GÖZÜKÜYOR"

hiçbir sorun yaşamadıklarına değinen Mehmet Ersoy, "Bu yaşanan olumsuzluk aslında son dakika sürprizlerinin ne kadar gerçek olduğunu hepimize gösterdi. 72 saate kadar koşulsuz iptal

avantajı, sigorta yaptıran tüm misafirlerin herhangi bir mağduriyet yaşamadan bu haklarını sorunsuz bir şekilde kullanmasına olanak sağladı" diyor. 15 Temmuz sürecinde 20 binden fazla oda iptali aldıklarını belirten Ersoy, sigorta yaptıran misafirlerin ödemelerini 24 saat içinde geri yaptıklarını da sözlerine ekliyor.

"2017 YAZ SEZONUNDA TÜRK TURİST OTELLERDE AVANTAJLI OLACAK"

Mehmet Ersoy, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Otellerde fiyatların döviz kurlarına göre ayarlanmasına rağmen son zamanlardaki yüksek kur artışları TL fiyatlara oteller tarafından birebir yansıtılmadı. Bu sebeple Türkler bu sene de birçok otelde yabancı turistten daha düşük fiyat ödemeye devam edecekler. Yurt dışı turlarda 2016 yılını ülkemizde yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen yüzde 10 büyüme ile ve yaklaşık 65 bin kişi ile kapattık. 2017 yılında da yüzde 20 büyüme ile 75 bin kişiyi yurt dışına götürmeyi planlıyoruz. 2017 yılında düzenleyeceğimiz programlara alternatif olarak İran'dan Hindistan'a, Bansko'dan Lapland'a pek çok yeni program hazırlayıp Etstur misafirlerinin beğenisine sunuyoruz."

ÇEVKO VAKFI 25 YAŞINDA!

KURULUŞUNDAN BUGÜNE MİLYONLARCA TON AMBALAJ ATIĞININ GERİ DÖNÜŞÜMÜNÜ SAĞLAYARAK DOĞA VE ÇEVRENİN KORUNMASININ YANI SIRA ÜLKE EKONOMİSİNİN DE HER YIL MİLYARLARCA LİRA KAZANMASINA, SANAYİYLE EL ELE VEREREK ÖNCÜLÜK EDEN ÇEVKO VAKFI, 25'İNCİ YILDÖNÜMÜNÜ KUTLADI...

Caddebostan Kültür Merkezi'nde, 25'inci yılını kutlamak için özel bir davet veren ÇEVKO Vakfı'nın davetine ÇEVKO Yönetim Kurulu Başkanı Okyar Yayalar, ÇEVKO Vakfı Genel Müdürü Yaşar Nadir Atilla ve Genel Sekreter Mete İmer ile ÇEVKO Vakfı üst düzey yetkilileri katıldı. Sunuculuğunu ünlü haber spikeri Gülay Özdem'in yaptığı ve Zuhal Olcay'ın Şef Hakan Şensoy'un yönetimindeki 'Sinema Senfoni Orkestrası'nın eşliğinde geri dönüşüm için şarkılarını seslendirdiği gecede nostaljik anlar yaşandı. Dünyamızı tehdit eden iklim değişikliği ile mücadele etmek, toplumsal geri dönüşüm bilincini geliştirerek çevresel ve ekonomik faydalar sağlamak hedefiyle çeyrek asırdır yoğun bir şekilde çalışmalarını sürdüren ÇEVKO Vakfı'nın yönetim kurulu başkanı Okyar Yayalar, ambalaj atıklarının geri dönüşümü konusunda ÇEVKO Vakfı ile iş birliğinde önemli çalışmalara imza atan Kadıköy Belediyesi adına Kadıköy Belediyesi Kültür Müdürü Fuat Kalyoncu'ya teşekkür plaketi sundu. 25'inci yıl kutlaması etkinliğinde, ÇEVKO Vakfı'nın çeyrek asırdır yürüttüğü çalışmalarla ilgili önemli bilgi paylaşımlarında da bulunuldu: Çevre bilinci ve geri dönüşüm sistemini geliştirmeye yönelik eğitim ve tanıtımlarla çalışmalarını yürüten ÇEVKO Vakfı; süreli yayınlarının yanı sıra ayrıca düzenlediği toplantılar, ulusal ve uluslararası kongre ve seminerlerle de paydaşlarını bilgilendiriyor. T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından 'Yetkilendirilmiş Kuruluş' kimliği ile 2005 yılından itibaren de ambalajlı ürünler piyasaya süren firmaların ambalaj atıklarının geri kazanımı için kazanım yükümlülüklerini devretmeyi sürdürdüğü ÇEVKO Vakfı, bugün sanayide 49 firmayı temsil ediyor ve geri dönüşüm konusunda sanayinin yükümlülüğünü üstleniyor. 25 yıl önce, İstanbul'da birkaç belediye iş birliği ile geri dönüşüm çalışmalarına başlayan, bugün ise Türkiye genelinde 161 belediye ile birlikte yaklaşık 23 milyon kişiye geri dönüşüm bilinci aşılayan ÇEVKO, geçen çeyrek asır içinde tüketici gözünde bilinirlik ve takdir edilmede en yüksek STK'lardan biri haline geldi. 2003 yılından itibaren üyesi bulunduğu ve aynı zamanda Türkiye 'Yeşil Nokta' temsilciliğini üstlendiği Yeşil Nokta Sistemi ve Pro-Europe üyeliği, 2010 yılından bu yana üyeliğini sürdürdüğü ISWA ve 2013'ten itibaren de kurucu üyesi bulunduğu EXPRA gibi konusunda önde gelen mesleki organizasyonlar aracılığıyla, geri kazanımın başarılı uygulamalarını ve deneyimleri de ülkemize aktaran ÇEVKO Vakfı, yaptığı geri dönüşüm çalışmalarıyla çevresel ve ekonomik yararlar sağlıyor.

ÇEVKO VAKFI, GALA YEMEĞİNDE BİR ARAYA GELDİ

ÇEVRESEL VE EKONOMİK FAYDALAR...

2005 yılından bu yana yaklaşık 4.7 milyon ton ambalaj atığının geri kazanımına imkan sunan ÇEVKO Vakfı'nın sağladığı çevresel ve ekonomik fayda rakamları ise şöyle:

- Ağaç: 32.5 milyon adet; 651 bin dönüm orman arazisine eşdeğer
- Su tasarrufu: 50.6 milyon m3; 760 bin kişinin yıllık su tüketimine eşdeğer
- Elektrik tasarrufu: 20.4 milyar kWh; 7.4 milyon ailenin yıllık elektrik tüketimine eşdeğer
- Depolama alanı: 27.7 milyon m3; 11 bin olimpik yüzme havuzuna eşdeğer
- Fosil yakıt: 942.6 milyon lt; 21 milyon araç deposuna eşdeğer

TEST

1

ABD'nin 45'inci başkanı, 8 Kasım seçimleri sonucunda Donald Trump olarak belirlendi. **ABD'NİN YENİ BAŞKANININ TOPLAMDA NE KADARLIK BİR SERVETİ BULUNUYOR?**

a) 3 milyar dolar
b) 3.7 milyar dolar
c) 5.3 milyar dolar
d) 6 milyar dolar

2

Ekim ayında yıllık enflasyonun düştüğünü gördük. Buna göre **EKİM AYINDA ENFLASYON YÜZDE KAÇ OLDU?**

a) % 7,16
b) % 8,33
c) % 8,45
d) % 9

3

Önümüzdeki beş dönemin Süper Lig ve TFF 1'inci Lig müsabakaları yayın haklarının devri için düzenlenen ihaleyi Digiturk kazandı. Digiturk toplamda **NE KADARLIK TEKLİFLE YAYIN HAKLARINI ALDI?**

a) 350 milyon dolar
b) 400 milyon dolar
c) 500 milyon dolar
d) 700 milyon dolar

4

16'ncı MÜSİAD EXPO, 9-12 Kasım tarihleri arasında CNR Fuar Merkezi'nde gerçekleşti. **MÜSİAD EXPO, TOPLAMDA KAÇ ZİYARETÇİYE EV SAHİPLİĞİ YAPTI?**

a) 120 bin
b) 145 bin
c) 170 bin
d) 200 bin

5

20 Kasım Pazar günü Kadıköy Ülker Stadyumu'nda karşılaşan Fenerbahçe-Galatasaray müsabakasını, Sarı-Lacivertliler kazandı. Sarı Kanaryalar, bu galibiyetle **SAHASINDA KAÇ YILDIR YENİLMEZLİK ÜNVANINI SÜRDÜRDÜ?**

a) 10
b) 13
c) 16
d) 18

6

Bu yılın Ocak-Ekim döneminde, geçen yılın aynı dönemine kıyasla internetten kartlı ödemelerde yüzde 22 artış kaydedildi. Buna göre **OCAK-EKİM DÖNEMİNDE İNTERNETTEN TOPLAM NE KADARLIK KARTLI ÖDEME GERÇEKLEŞTİRİLMİŞ OLDU?**

a) 55.8 milyar TL
b) 61.2 milyar TL
c) 65 milyar TL
d) 70.2 milyar TL

7

Ziraat Bankası, 2016 yılının dokuz aylık döneminde net kârını önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 40 oranında artırdı. **BANKANIN DOKUZ AYLIK DÖNEMDE NET KÂRI NE OLDU?**

a) 4.2 milyar TL
b) 5 milyar TL
c) 5.8 milyar TL
d) 6.4 milyar TL

8

Finansal Kurumlar Birliği'nden (FKB) edinilen bilgilere göre, bu yılın ilk dokuz ayında finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin konsolide verilere göre aktif toplamı, 2015'in aynı dönemine göre yüzde 10,5 arttı. **SEKTÖRÜN DOKUZ AYLIKTA AKTİFLERİ HANGİ RAKAMA ULAŞTI?**

a) 95 milyar dolar
b) 103.5 milyar dolar
c) 110.3 milyar dolar
d) 112 milyar dolar

9

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından her ay yapılan beklenti anketi sonuçları açıklandı. Merkez Bankası'nın kasım ayı beklenti anketine göre, **YIL SONU DOLAR KURU BEKLENTİSİ KAÇA YÜKSELDİ?**

a) 3.19 TL
b) 3.25 TL
c) 3.34 TL
d) 3.40 TL

10

Yatırım enstrümanları açısından Ekim ayının en çok kazandıranı dolar oldu. Ağustos'tan bu yana nefessiz yükselişini sürdüren **DOLAR, EKİM'DE YATIRIMCISINA YÜZDE KAÇ KAZANDIRDI?**

a) % 1,5
b) % 1,8
c) % 2
d) % 2,2

1) b, 2) a, 3) c, 4) d, 5) d, 6) a, 7) b, 8) b, 9) c, 10) d